

DIE BEDEUTUNG VON INFORMATIONEN
ÜBER BAULAND- UND BAUPREISE
FÜR ENTSCHEIDUNGEN
VON WOHNUNGSUNTERNEHMEN

Siegfried Stirn

—
1972
—



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41553803_0027

DIE BEDEUTUNG VON INFORMATIONEN
ÜBER BAULAND- UND BAUPREISE
FÜR ENTSCHEIDUNGEN
VON WOHNUNGSUNTERNEHMEN

INAUGURAL-DISSERTATION
zur Erlangung der Doktorwürde
einer Hohen Staatswirtschaftlichen Fakultät
der Ludwig-Maximilians-Universität zu
München

vorgelegt von
Siegfried Stirn
1972



Referent:

Prof. Dr. Peter SCHERPF

Korreferent:

Univ.Doiz. Dr. Peter FALLER

Tag der mündlichen Prüfung:

11.12.1972

MEINEN ELTERN

Vorwort

Die Veränderung der Bauland- und Baupreise ist derzeit in der Bundesrepublik Deutschland zu einem zentralen Thema der wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Diskussion geworden.

Die Erfüllung der von der Öffentlichkeit gestellten Forderung nach bedürfnisdeckender Wohnungsversorgung bedingt rationale Entscheidungen im Wohnungsbau. Rationale Entscheidungen von Wohnungsunternehmen setzen jedoch die Gewinnung, Verarbeitung und Übermittlung entscheidungsnotwendiger Informationen voraus.

Freie und gemeinnützige Wohnungsunternehmen verfolgen unterschiedliche Ziele. Im einen Fall ist die Wohnungsbedarfsdeckung selbst Unternehmenszweck, im anderen Fall stellt sie ein Mittel dar, um andere Zwecke, wie beispielsweise das Gewinnstreben, zu verwirklichen. In beiden Fällen sind Informationen über Bauland- und Baupreise für rationale Entscheidungen sachlich notwendig.

Mit der Bedeutung und der Notwendigkeit der Information für den Bereich der Wohnungsunternehmen hat sich die Literatur bisher wenig beschäftigt. Bestreben des Verfassers ist es, auf diesem Gebiet für Wissenschaft und Praxis eine Lücke zu schließen.

München, im Oktober 1972

Siegfried Stim

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

I. Abkürzungen und Kurzformen

a.a.O.	am angegebenen Ort
Abs.	Absatz
A.d.V.	Anmerkung des Verfassers
Anm.	Anmerkung
Aufl.	Auflage
BauNVO	Baunutzungsverordnung
BBauG	Bundesbaugesetz
Bd.	Band
BewG	Bewertungsgesetz
BVO	Berechnungsverordnung
bzw.	beziehungsweise
ders.	derselbe
d.h.	das heißt
Diss.	Dissertation
EStG	Einkommensteuergesetz
f., ff.	folgende, fortfolgende
Fußn.	Fußnote
H.	Heft
Hrsg.	Herausgeber
hrsg.	herausgegeben
Jg.	Jahrgang
N.F.	Neue Folge
o.J.	ohne Jahresangabe
o.V.	ohne Verfasser
S.	Seite
Sp.	Spalte
u.a.	unter anderem
u.U.	unter Umständen
vgl.	vergleiche
v.H.	von Hundert

WGG	Wohnungsgemeinnützigkeitsgesetz
WGGDV	Verordnung zur Durchführung des Gesetzes über die Gemeinnützigkeit im Wohnungswesen
WoBauG	Wohnungsbaugesetz
z.B.	zum Beispiel
Ziff.	Ziffer
zit.	zitiert
 II. Zeitschriften und Nachschlagewerke	
ADB	Allgemeiner Deutscher Bauverein Herausgeber: Gesamtverband gemeinnütziger Wohnungsunternehmen e.V., Hamburg
BBauBl	Bundesbaublatt Herausgeber: Bundesminister für Städtebau und Wohnungswesen, Wiesbaden - Berlin
BGBI	Bundesgesetzblatt
HdB	Handwörterbuch der Betriebswirtschaft begründet von H. Nicklisch, Herausgeber: H. Seischab, K. Schwantag, 3. Auflage, Stuttgart
HdSW	Handwörterbuch der Sozialwissenschaften - zugleich Neuauflage des Handwörterbuchs der Staatswissenschaften, Herausgeber: E. v. Beckerath, H. Bente u. a., Stuttgart - Tübingen - Göttingen
HWO	Handwörterbuch der Organisation Herausgeber: E. Grochla, Stuttgart 1969
NB	Neue Betriebswirtschaft ohne Angabe des Herausgebers, Heidelberg
WiSta	Wirtschaft und Statistik Herausgeber: Statistisches Bundesamt, N.F. 1. Jg. 1949, Mainz
ZfB	Zeitschrift für Betriebswirtschaft begründet von F. Schmidt, Herausgeber: E. Gutenberg, Wiesbaden (ab 20. Jg. 1950, früher: Berlin - Wien)
ZfbF	Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung N.F., Herausgeber: K. Hax, Köln und Opladen
ZfgW	Zeitschrift für das gemeinnützige Wohnungswesen Herausgeber: Verband Bayerischer Wohnungs- unternehmen e.V., München

INHALTSVERZEICHNIS

Kapitel I

Die Information als Voraussetzung rationaler Entscheidungen im Bereich der Wohnungsunternehmen	1
A) Die Bedeutung der Information für den unternehmerischen Entscheidungsprozeß	2
I. Wirtschaftliches Handeln und Entscheidung	2
II. Alternative Informationsbegriffe und Informationsarten	16
a) Informationsbegriffe	16
b) Informationsarten	22
III. Der Wert von Informationen	31
a) Die Nutzeneinschätzung	33
1. Analyse indirekter Informations- wirkungen	34
2. Zur Messung der Handlungsergebnisse	37
b) Der entscheidungsdeterminierte Wert der Information	40
B) Der Informationsbedarf bei rationalen Entscheidungen in Wohnungsunternehmen	42
I. Die Stellung der Informationen über Bauland- und Baupreise im allgemeinen Informationssystem von Wohnungsunternehmen und ihre Charakte- risierung	42
II. Betriebswirtschaftlich notwendige Informationen zur Definition und Realisation von Formalzielen bei Wohnungsunternehmen	53
a) Das generelle Zielsystem der Wohnungs- unternehmung	57

1.	Hauptzielorientierte Zielinformationen der Wohnungsunternehmen	58
aa)	Die Gewinnmaximierung	58
bb)	Die Umsatzmaximierung	64
cc)	Die Wirtschaftlichkeit	66
2.	Nebenzielorientierte Zielinformationen von Wohnungsunternehmungen	68
aa)	Die Übernahme des Sicherheitsstrebens in Zielinformationen	68
11	Die Sicherung der Liquidität	68
22	Die Sicherung des Unternehmenspotentials	70
bb)	Das Streben nach Wachstum als Zielinformation	71
b)	Charakterisierung systemspezifischer Ziel- funktionen der Wohnungsunternehmung	73
III.	Der Informationsbedarf bei betrieblich-funktional deterninierten Sachzielen von Wohnungsunternehmen	76
IV.	Informationsquellen.	79

Kapitel II

	Analyse des Aktionspotentials der Wohnungsunternehmung und der zur Zielerreichung notwendigen Informationen	87
A)	Allgemeine Abhandlung über das Möglichkeitenfeld der Wohnungsunternehmen	88
I.	Entscheidungsrelevante Daten der Wohnungs- unternehmen	92
II.	Limitierung des Möglichkeitenfeldes durch das unternehmungsspezifische Zielsystem	93
III.	Limitierung des Möglichkeitenfeldes durch Realdaten	94
IV.	Die Gestaltung des Möglichkeitenfeldes	98

B)	Das Aktionsfeld der Wohnungsunternehmung	101
I.	Bei der Leistungserstellung notwendig zu berücksichtigende Entscheidungsgrößen	104
a)	Informationen über Aktionsparameter bei Baulandbeschaffung	105
1.	Auswahl der "Baulandart"	105
2.	Auswahl des "Baugebietes"	114
3.	Auswahl der "Grundstücksgröße"	129
4.	Auswahl des "Bundeslandes"	131
5.	Auswahl der "Gemeindegrößenklasse"	134
b)	Informationen über Aktionsparameter bei Bauleistungsbeschaffung	138
1.	Informationen über die Kostenstruktur als Grundlage zur Beurteilung von Baupreisen	140
2.	Die Bedeutung von Informationen über Baupreisänderungen	142
3.	Weitere zur Beschaffung "optimaler" Bauleistungen notwendige Informationen	147
II.	Die Notwendigkeit der Informationsbeschaffung bei der Leistungsverwertung	150
a)	Das absatzpolitische Instrumentarium	150
b)	Die Berechnung der Absatzpreise	154
1.	Bestimmungsgründe für die Preisfestsetzung	154
2.	Betriebswirtschaftliche Konsequenzen der Preisbemessung bei Informationen über veränderte Bauland- und Baupreise	157
aa)	Informationswirkung auf Voll- und Teilkostendeckung	157
bb)	Der preispolitische Ausgleich	160
III.	Die Wirkung von Beschaffungspreisinformationen auf Kapitalbeschaffungs- und Kapitalverwendungspolitik	163
a)	Preisniveauänderung als Determinante des Kapitalbedarfes	163

1.	Die Bestimmung eines sich durch Preisänderungen ergebenden zusätzlichen Kapitalbedarfes	163
2.	Alternative Kapitalbedarfsrechnungen	166
3.	Die Abstimmung des Kapitalbedarfes mit der Finanzplanung	168
b)	Betriebswirtschaftlicher Eignungsgrad von kapitalbedarfsdeckungsrelevanten Finanzierungsüberlegungen, die auf Preisänderungen beruhen	171
1.	Aus der betrieblich-finanzpolitischen Grundaufgabe ableitbare Finanzierungsgrundsätze	171
2.	Kapitalbedarfsdeckungsabhängige, zielbezogene Finanzierungsaspekte	175
	aa) Rentabilitätsgesichtspunkte	175
	bb) Sicherung der Liquidität	177
	cc) Sicherheit und Dispositionsfreiheit	182
	Schlußbemerkung	187
	Literaturverzeichnis	189

KAPITEL I

DIE INFORMATION ALS VORAUSSETZUNG
RATIONALER ENTSCHEIDUNGEN
IM BEREICH DER WOHNUNGSUNTERNEHMEN

A) Die Bedeutung der Information für den
unternehmerischen Entscheidungsprozeß

I. Wirtschaftliches Handeln und Entscheidung

Kernproblem des Wirtschaftens¹⁾ ist es, das zielabhängige Verfügen über knappe Mittel zu gestalten. Diese knappen Mittel können bei Wohnungsunternehmen beispielsweise in dem zur Leistungserstellung notwendigen Bauland gesehen werden.

Werden Wohnungsunternehmen als Betriebswirtschaften definiert, "deren nachhaltiger Zweck auf eine ertragbringende wohnungswirtschaftliche Betriebsleistung gerichtet ist"²⁾, so sind nach den zielorientierten wirtschaftlichen Handlungsvorgängen³⁾ zwei Arten von Wohnungsunternehmen zu unterscheiden⁴⁾:

- (1) gemeinnützige Wohnungsunternehmen,
- (2) freie Wohnungsunternehmen.

Der Handlungszweck gemeinnütziger Wohnungsunternehmen ist darauf gerichtet, den Bedarf an Wohnungen zu decken, um damit gleichzeitig den Wohnungsfehlbedarf zu reduzieren und schrittweise der Deckung der wohnungswirtschaftlichen Versorgungslücke näher zu kommen.

1) vgl. Grün, O., Entscheidung, in: HWO, Sp. 474-484, hier Sp. 474

2) Hönisch, M., unter Mitarbeit von Dörfelt-Claus, H. und Schulz, G., Wohnungsunternehmen, in: Lexikon der Wohnungswirtschaft, München und Berlin 1967, S. 364

3) Zu dem Problemkreis wirtschaftlicher Handlungen und Entscheidungen vgl. die Ausführungen bei Kosiol.
(Kosiol, E., Entscheidung, Information und Prognose. In: Betriebswirtschaft und Marktwirtschaft. Beiträge zur Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre und zur Betriebswirtschaftlichen Marktlehre, Festschrift für R. Seyffert, hrsg. von E. Kosiol und E. Sundhoff, Köln und Opladen 1968, S. 275-289, hier S.277 ff.)

4) vgl. S. 53 ff.

Aus den Sozialbindungen ¹⁾ gemeinnütziger Wohnungsunternehmen wird gefolgert, daß vorrangig die Wohnungsversorgung auf solche Bevölkerungsschichten abzustimmen ist, die als wirtschaftlich oder sozial schwach angesehen werden. Neben diesem Ziel wird das wirtschaftliche Handeln von dem Willen zur Wohnungsreform ²⁾ geprägt. Die Handlungen gemeinnütziger Wohnungsunternehmen zielen daher auch auf die Bereitstellung qualitativ hochwertiger, den aktuellen Wohnungsbedürfnissen angepaßten Wohnungen ab ³⁾.

Aus der spezifischen Zwecksetzung gemeinnütziger Wohnungsunternehmen folgt, daß der bei der Definition von Wohnungsunternehmen verwendete

1) Die Bindungen gemeinnütziger Wohnungsunternehmen sind im WGG bzw. im WGGDV festgelegt. Merkmale der Bindungen sind u.a. Gewinnverzicht, Prüfungspflicht von Vermögenslage und Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung durch den Prüfungsverband, Determinierung der Wohnungsgröße bei Bau und Bereitstellung von Wohnungen. (vgl. S.73 f.)

Als Folge der dauerhaften Bindungen sind gemeinnützige Wohnungsunternehmen von bestimmten Steuerarten befreit. Die Steuerbefreiung bezieht sich dabei auf die Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer, Vermögensteuer und Gesellschaftsteuer.

Inwieweit sich nun Vor- und Nachteile der Bindungen bei gemeinnützigen Wohnungsunternehmen zueinander verhalten, kann nicht allgemeingültig bestimmt werden. (vgl. Schweyer, C., Struktur und Grundlagen der gemeinnützigen Wohnungsunternehmen. In: ADB-Stuttgart 1964, Hamburg 1965, S.59-75, hier S.66 ff. und Riebandt-Korfmacher, A., Der Wert der Bindungen der gemeinnützigen Wohnungsunternehmen. In: ADB-Stuttgart 1964, Hamburg 1965, S. 121-126, hier 123 ff.)

2) vgl. Brüggemann, J., Die Wohnungsversorgung durch gemeinnützige Wohnungsunternehmen. In: ADB-Stuttgart 1964, Hamburg 1965 S.43-57, hier S. 46 ff.

3) vgl. Scherberger, R., Wohnungsbedarf und Wohnungsbedürfnisse. Grundlagen der Unternehmensplanung. In: ADB-Stuttgart 1964, Hamburg 1965, S. 81-86, hier S. 84 f.

Ertragsbegriff hier eine besondere Ausprägung erhält. Diese spezielle Ertragsdefinition stellt auf eine Maßgröße ab, welche die Güter-(Leistungs-)entstehung im Rahmen der Betriebsprozesse zum Ausdruck bringt.

Das wirtschaftliche Handeln freier Wohnungsunternehmen unterliegt dagegen keinen Sozialbindungen. Werden die in der Zielkonzeption freier Wohnungsunternehmen enthaltenen Ziele beispielsweise auf das Gewinnstreben reduziert, so wird erkenntlich, daß der semantische Inhalt des Ertragsbegriffes modifiziert werden muß. Der Ertrag ist hier eine auf den Periodengewinn definierte Erklärungsvariable, welche die mit Marktpreisen bewerteten Leistungen des Wohnungsunternehmens ausdrückt.

Je nach der Art betriebswirtschaftlicher Betrachtungsweise bieten sich für die theoretische Analyse der wirtschaftlichen Handlungen in freien und gemeinnützigen Wohnungsunternehmen unterschiedliche Ausgangspunkte an.¹⁾ Eine entscheidungsorientierte Betrachtung der unternehmerischen Handlungen im System Wohnungsunternehmen gibt der Tätigkeit des Entscheidens gegenüber anderen Tätigkeiten, wie z.B. Planen, Beschaffen, Produzieren usw. den Vorrang. Damit stehen alle Handlungen, die auf die Zweckerreichung der Wohnungsunternehmen ausgerichtet sind, unter dem Primat des Entscheidens.

Die Entscheidung, als Wahlakt²⁾ definiert, vollzieht sich im Rahmen von Entscheidungsprozessen.³⁾ Ein Entscheidungsprozeß ist formal bestimmt durch

1) vgl. Heinen, E., Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Wiesbaden 1968, S. 19

2) vgl. Hax, H., Die Koordination von Entscheidungen. Ein Beitrag zur betriebswirtschaftlichen Organisationslehre. Köln, Berlin, Bonn, München 1965, S. 10

3) vgl. Witte, E., Entscheidungsprozesse, in HWO, Sp. 497-506, hier Sp. 497

seine Elemente: Instrumentalvariable, Erwartungsvariable, Zielsetzung und Entscheidungsregel.¹⁾ Die Durchführung eines Entscheidungsprozesses in einem (Wohnungs-)unternehmen erfordert damit:

1. die Definition der Ziel- oder Entscheidungsfunktion zur Festlegung des Auswahlverfahrens,
2. die Aufstellung der Definitionsfunktion zur Kennzeichnung der Ziel- oder Entscheidungsfunktion,
3. die Klärung der funktionalen Abhängigkeit oder Zuordnung der Elemente Instrumental- und Erwartungsvariablen.

In Erklärungsfunktionen sind die Angaben über alle in einem bestimmten Zeitpunkt zur Verfügung stehenden Instrumentalvariablen und alle relevanten Erwartungsvariablen zusammengefaßt.^{2) 3)}

1) vgl. Coenenberg, A.G., Die Kommunikation in der Unternehmung, in: Betriebswirtschaftliche Beiträge, Hrsg. Hans Münstermann, Bd. 9, Wiesbaden 1966, S. 11 ff.

2) vgl. Albach, H., Entscheidungsprozeß und Informationsfluß in der Unternehmensorganisation, in: Organisation, TFB-Handbuchreihe, 1. Bd. hrsg. von Erich Schnauffer und Klaus Agthe, Berlin und Baden-Baden 1961, S. 358 f.

3) In den Erklärungsgleichungen sind die Instrumentalvariablen unabhängige Variablen, die Erwartungsvariablen dagegen abhängige Variablen. Neben Instrumental- und Erwartungsvariablen sind noch Koeffizienten zu berücksichtigen. Diese Koeffizienten sind vom Entscheidungssubjekt selbst nicht beeinflussbare Daten.

(vgl. Heinen, E., Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 159 f.)

Mit Entscheidungsfunktionen ¹⁾ werden Regeln gegeben, die bestimmen, "welche Aktion jeweils zu wählen ist, wenn bestimmte Informationen ... vorliegen". ²⁾ Sind Alternativen und ihre Konsequenzen mittels eines bestimmten Informationsstandes gegeben, erfolgt die Lösung des Auswahlproblems der besten Alternative entweder unmittelbar aus der Zielsetzung - in diesem Fall sind Zielfunktion und Entscheidungsfunktion identisch - oder mit Hilfe einer Entscheidungsregel, "die eine für die gegebene Entscheidungssituation operationale Beschreibung der Zielfunktion darstellt". ³⁾ Eine Definitionsfunktion dagegen ermöglicht die reversible Transformation von Größen der Entscheidungsfunktion in Größen der Erklärungsfunktion. ⁴⁾

An einen rationalen Entscheidungsprozeß sind zusätzliche Anforderungen zu stellen. Die Entscheidungsfunktion eines rationalen Entscheidungsprozesses darf nur operationale Ziele enthalten, weil ein zweckrationaler Mitteleinsatz hinsichtlich eines Zieles nur dann nachweisbar ist, wenn auch der Zielerreichungsgrad festgelegt werden kann ⁵⁾. Für nicht operationale Ziele bietet sich als Ausweg die Bildung geeigneter operationaler Unterziele an. Durch solche Subziele ist es möglich, näherungsweise die nicht operationalen Ziele meßbar zu machen. Enthält eine Entscheidungsfunktion ausschließlich operationale Ziele, dann sind irrationale Entscheidungen nur möglich, wenn durch die begrenzten Möglichkeiten der Informationsgewinnung die Aufstellung einer Erklärungsfunktion mißlingt. ⁶⁾

-
- 1) In der mathematischen Statistik werden dabei nichtrandomisierte, randomisierte und optimale statistische Entscheidungsfunktionen unterschieden (vgl. Witting, H., Mathematische Statistik, Eine Einführung in Theorie und Methoden, Stuttgart 1966, S. 18 ff.)
 - 2) Kirsch, W., Entscheidungsprozesse, 1. Bd., Verhaltenswissenschaftliche Ansätze der Entscheidungstheorie, Wiesbaden 1970, S. 57
 - 3) Coenenberg, A.G., Die Kommunikation in der Unternehmung, a.a.O. S. 12
 - 4) vgl. Albach, H., Entscheidungsprozeß und Informationsfluß in der Unternehmensorganisation, a.a.O., S. 360 f.
 - 5) ebenda, S. 359
 - 6) ebenda, S. 361

Informationen sind für Erklärungsfunktionen deshalb notwendig, weil sie dazu beitragen, die Unsicherheit der Entscheidung hinsichtlich der Erwartungsvariablen zu reduzieren. Das Aufstellen einer Erklärungsfunktion setzt auch voraus, daß Informationen über die Instrumentalvariablen vorliegen. Gelingt es nämlich nicht, die Menge der Erwartungsvariablen, die von Instrumentalvariablen abhängen, hinreichend zu determinieren, bedingt die Forderung nach rationalen Entscheidungen die Informationsgewinnung über weitere Instrumentalvariablen.

Die Rationalitätsgrade der Entscheidungen in Wohnungsunternehmen hängen ab:

- (1) vom Informationsgrad der Wohnungsunternehmung,
- (2) vom Sicherheitsgrad der Information in der Wohnungsunternehmung:
 - a) der Unvollkommenheit der Information
 - b) der absoluten Unvollkommenheit der Information.

ad 1) Der Informationsgrad wird als Verhältnis von tatsächlich vorhandener zu objektiv benötigter (sachlich notwendiger) Information definiert. ¹⁾

1) vgl. Berthel, J. und Moews, D., Information und Planung in industriellen Unternehmungen. Eine empirische Studie, in: Betriebswirtschaftliche Forschungsergebnisse, hrsg. von E. Kosiol, Bd. 44, Berlin 1970, S. 124 ff.; Diederich, H., Grundtatbestände der Betriebswirtschaftslehre, in: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre in programmierter Form, Hrsg. H. Jacob, Wiesbaden 1969, S. 49; Kosiol, E., Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. Die Unternehmung als wirtschaftliches Aktionszentrum, Wiesbaden 1968, S. 243 ff.; Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie. Grundlagen des Informationssystems. Opladen 1971, S. 50 ff.; Wittmann, W., Unternehmung und unvollkommene Information. Unternehmerische Voraussicht - Ungewißheit und Planung, Köln und Opladen 1971, S. 24 ff.

Der Informationsgrad ist damit der Quotient aus Informationsstand und Informationsbedarf ¹⁾. Er bezieht sich immer auf einzelne Tatbestände ²⁾, konkrete Zwecke ³⁾ oder ein konkretes Entscheidungsproblem ⁴⁾. Der Informationsstand der Unternehmung drückt "das tatsächliche Ausmaß der Informiertheit" ⁵⁾ aus. Für das Füllen rationaler Entscheidungen muß er nach Art und Umfang ⁶⁾ geeignet sein. Er resultiert aus den Verrichtungen der Informationsgewinnung. Umweltbedingungen, Art und Intensität informativer Aktivität kennzeichnen einen nach den Graden der Vollkommenheit der Informationen zu unterscheidenden Informationsstand ⁷⁾.

Der Grad der tatsächlichen Informiertheit bewegt sich dabei zwischen den fiktiven Extremlagen ⁸⁾ der vollkommenen Voraussicht ⁹⁾ oder der vollkommenen Information ¹⁰⁾ und der vollkommenen Ignoranz.

-
- 1) Wittmann gebraucht die Begriffe Informationsstand und Informationsgrad synonym (vgl. Wittmann, W., Unternehmung und unvollkommene Information, a.a.O., S. 25)
 - 2) vgl. ebenda
 - 3) vgl. Berthel, J. und Moews, D., Information und Planung in industriellen Unternehmungen, a.a.O., S. 127 f.
 - 4) vgl. Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie, a.a.O. S. 51
 - 5) Berthel, J. und Moews, D., Information und Planung in industriellen Unternehmungen, a.a.O., S. 124
 - 6) vgl. Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie, a.a.O., S. 51
 - 7) vgl. Heinen, E., Das Zielsystem der Unternehmung, Grundlagen betriebswirtschaftlicher Entscheidungen, Wiesbaden 1966, S. 24
 - 8) vgl. Känel, W., Operations Research und betriebswirtschaftliche Entscheidungen, in: Schriftenreihe des Instituts für Automation und Unternehmensforschung der Universität Freiburg (Schweiz), hrsg. von Ernst P. Billeter, Bd. 6, Hamburg-Berlin 1966, S. 36
 - 9) vgl. Wittmann, W., Unternehmung und unvollkommene Information, a.a.O., S. 18 ff.
 - 10) vgl. z.B. Gäfgen, G., Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung, Untersuchung zur Logik und ökonomischen Bedeutung des rationalen Handelns, 2. Auflage, Tübingen 1968, S. 129 ff. und Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie, a.a.O., S. 52

Im Gegensatz zur vollkommenen Voraussicht ist vollkommene Information dadurch gekennzeichnet, "daß lediglich eine begrenzte Zahl von Informationen, das für die Zweckerfüllung erforderliche Wissen ..." ¹⁾ existiert und notwendigerweise keine Kenntnis des zukünftigen Zeitablaufs ²⁾ vorausgesetzt wird.

Zwischen den erwähnten Extremsituationen liegt der relevante Bereich der unvollkommenen Information.

ad 2a) Unvollkommenheit der Information liegt vor, wenn unvollständiges, unbestimmtes, unsicheres und/oder ungewisses Wissen über die zur Zweckerfüllung relevanten Tatbestände vorliegt ³⁾. Jede dieser Komponenten der unvollkommenen Information beeinträchtigt zweifellos die Entscheidungsqualität. Die Unvollständigkeit der Information steht für einen lückenhaften Informationsstand. Zudem determiniert auch die differierende Zweckeignung ⁴⁾ der fehlenden Teilinformationen die Lückenhaftigkeit des Informationsstandes. Die Unbestimmtheit offenbart sich in der mangelnden Präzision der Informationen, was einen "großen semantischen oder syntaktischen Spielraum" ⁵⁾ der Informationen bedeutet.

1) Griem, H., Der Prozeß der Unternehmungsentscheidung bei unvollkommener Information. Eine Ablauf- und Problemanalyse, in: Betriebliche Forschungsergebnisse, Bd. 37, hrsg. von Erich Kosiol u.a., Berlin 1968 S. 48

2) vgl. Wittmann, W., Unternehmung und unvollkommene Information, a.a.O., S. 22

3) vgl. dazu Gäfgen, G., Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung, a.a.O., S. 129 ff.; Griem, H., Der Prozeß der Unternehmungsentscheidung bei unvollkommener Information, a.a.O., S. 47 ff.; Kosiol, E., Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 244 ff.; Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie, a.a.O., S. 52 ff.; Wittmann, W., Unternehmung und unvollkommene Information, a.a.O., S. 18 ff.; ders. Information, in: HWO, Stuttgart 1969, S. 700-707, hier Sp. 702 f.

4) vgl. Kosiol, E., Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 244

5) Wittmann, W., Information, a.a.O., Sp. 702

Die Unsicherheit der Informationen bezieht sich auf ihren unterschiedlichen empirischen Wahrheitsgehalt ¹⁾. Unsicher ist damit die Aussage über das Eintreffen von Ereignissen, d.h. die nutzenorientierte "objektive Eigenschaft des Ausgangs eines stochastischen Vorgangs" ²⁾.

Die Ungewißheit betrifft die intrasubjektiv-psychologische ³⁾ Einstellung des Aktors. Sie äußert sich in der Verhaltensweise des Entscheidungssubjektes. Aussagen über die Ungewißheit der Informationen verbinden Ausgangs- und Zielgrößen ⁴⁾ der Information miteinander. Bei Ungewißheit entspricht der Grad der Vollkommenheit des Informationsstandes dabei nicht den vom Akteur für notwendig oder erforderlich gehaltenen Informationen. Daraus resultiert ein "psychischer Effekt" ⁵⁾, der formal den Informationsbedarf beeinflusst. Im allgemeinen wird die Ungewißheit mit zunehmender Informationstätigkeit geringer werden. ⁶⁾ "Dabei wird unterstellt, daß ein Mehr an Information ein Minder an Unsicherheit (im Sinne von Ungewißheit, A.d.V.) bedeutet, wobei allerdings berücksichtigt werden muß, daß ein Zuviel an Information zu einer Erschwernis des Entscheidens führen kann" ⁷⁾.

1) vgl. Kosiol, E., Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, a.a.O. S. 245

2) Menges, G., Die Überwindung der Ungewißheit, in: Wissenschaft und Praxis, Festschrift zum 20jährigen Bestehen des Westdeutschen Verlages, Köln und Opladen 1967, S. 357-387, hier S. 370

3) vgl. Kosiol, E., Einführung in die Betriebswirtschaftslehre a.a.O. S.246

4) vgl. Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie, a.a.O. S. 51

5) Wittmann, W., Information, a.a.O. Sp. 703; fehlt dieser psychische Effekt, so sind nach Wittmann "Ungewißheit und Informationsgrad gleichlaufend".

6) vgl. ebenda, Sp. 703

7) Koreimann, D.S., Methoden und Organisation von Management-Informationssystemen, Berlin-New York 1971, S. 133

Zu viele Informationen erhöhen nämlich die Ungewißheit dann, wenn Selektion und Bewertung ¹⁾ entscheidungsrelevanter Informationen erschwert werden und damit sich wieder der psychische Effekt des Unbehagens einstellt. Sowohl ein Zuviel als auch ein Zuwenig an Information kann sich damit auf die Güte der Entscheidung negativ auswirken.

ad 2b) Die absolute Unvollkommenheit ²⁾ beinhaltet den Fall, daß Informationen nach Art und Umfang zwar vorhanden, aber der Dokumentation nicht zugänglich, im Wissenskosmos verborgen bleiben. Im Gegensatz zur Unvollständigkeit sind diese Informationen aktuell nicht erschließbar. Die so bestehende Informationslücke ist aber im Zeitablauf durchaus nach Art und Umfang reduzierbar. Dabei wird das Ausmaß der absoluten Unvollkommenheit durch das exponentiale Wachstum des Weltwissens ³⁾ vermindert.

1) vgl. Koreimann, D.S., Methoden und Organisation von Management-
Informations-Systemen, a.a.O. S. 121

2) vgl. Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie, a.a.O.
S. 39

3) vgl. ebenda S. 58 f.

Die Unvollkommenheitsaspekte der Informationen sprechen gegen eine mögliche objektive Rationalität. Sie würde voraussetzen, daß die im Entscheidungsmodell enthaltenen Alternativen und deren Konsequenzen auf vollkommenen Informationen beruhen ¹⁾. Eine Entscheidungssituation ist jeweils durch ein bestimmtes Ausmaß an Unvollkommenheit gekennzeichnet.

Wird eine Entscheidungssituation formal durch die Gleichung ²⁾

$$E_{t_0} = f(\bar{I}, I_{t_0 - n}, I_{t_0 + n}, Z)$$

dargestellt, wobei

E_{t_0} = die Entscheidung im Zeitpunkt t_0 ,

$\bar{I}$ = den vorhandenen Informationsgrad

$I_{t_0 - n}$ = die Informationen über die Vergangenheit mit,
 $n = 1, 2, 3, \dots$ Perioden

$I_{t_0 + n}$ = die Informationen über die Zukunft mit
 $n = 1, 2, 3, \dots$ Perioden

und Z = die Ziele

bedeuten, so ist eine objektive Rationalität zum einen schon deshalb

1) vgl. Heinen, E., Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 42

2) vgl. Koreimann, D., Entscheidung und Planung in der Unternehmung in: NB, 16. Jg., H. 6, 1963, S. 137-143, hier S. 137

auszuschließen, weil die Zukunftsinformationen ¹⁾ unvollständig, unbestimmt und unsicher sein können und damit auch Ungewißheit besteht, zum andern, weil die ganze Entscheidungssituation der absoluten Unvollkommenheit unterliegt, d.h. nicht alle Informationen, die für das Zustandekommen objektiv-rationaler Entscheidungen benötigt werden, sind im Zeitpunkt der Entscheidung verfügbar. Die tatsächlich eingesetzten, auf eine Entscheidungssituation bezogenen Informationen ²⁾ erfüllen also nicht die an eine objektive Rationalität zu stellenden Anforderungen.

-
- 1) Sekundär wird die Unvollkommenheit auch vom Informationsgrad und von den Vergangenheitsinformationen beeinflußt. Hier ist jedoch gemeint, daß eine Entscheidung "niemals auf Grund einer vollkommenen Kenntnis der 'wahren Welt' gefällt wird, sondern auf Grund der Vorstellungen des Entscheidungssubjektes von der Außenwelt. Vollkommene Kenntnis einer wahren Welt würde beinhalten, daß alle 'realiter vorhandenen' Gesetzmäßigkeiten im Weltablauf bekannt wären, so daß die Folgen einer jeden Handlung vorausgesehen werden könnten".
(Gäfen, G., Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung, a.a.O., S.30)
vgl. auch Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie, a.a.O. S. 39 f.
- 2) vgl. Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie, a.a.O., S. 40

Die neuere Entscheidungstheorie geht daher von einer subjektiven Rationalität aus ¹⁾. Eine Handlung wird danach als rational bezeichnet, "wenn sie mit den subjektiv wahrgenommenen Informationen des Individuums in Einklang steht" ²⁾. Die subjektive Rationalität bezieht sich auf den Informationsstand des Aktors ³⁾. Sie ist eine beschränkt-objektive Rationalität, da der Aktor durch den subjektiven Charakter seiner Informationen die Rationalitätsnorm nur in beschränktem Maße erfüllt ⁴⁾. Die subjektive Rationalität führt bei einem Verzicht auf die Maximierungsmaxime ⁵⁾ bzw. Minimierungsmaxime ⁶⁾ zu einem beschränkt-rationalen Verhalten, das durch das Anstreben eines Zufriedenheitsniveaus gekennzeichnet ist ⁷⁾.

-
- 1) vgl. Gäfgen, G., Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung, a.a.O. S. 32 ff.; Heinen, E., Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 42 f.; Kirsch, W., Entscheidungsprozesse, 1. Bd., a.a.O., S. 63 f.
 - 2) Kirsch, W., Entscheidungsprozesse, 1. Bd. a.a.O., S. 63
 - 3) vgl. Gäfgen, G., Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung, a.a.O. S. 34
 - 4) vgl. Kirsch, W., Entscheidungsprozesse, 1. Bd., a.a.O. S. 64
 - 5) vgl. Schneeweiß, H., Entscheidungskriterien bei Risiko, in: Ökonometrie und Unternehmensforschung, Geschäftsführende Herausgeber W. Krelle und H.P. Künzi, 6. Bd., Berlin-Heidelberg-New York 1967, S. 83
 - 6) vgl. Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie, a.a.O. S. 76.
 - 7) vgl. Heinen, E., Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 43 ff.

Da den Wohnungsunternehmen generell nur ein vereinfachtes Abbild der Realität erschließbar ist, wird zur Beurteilung der Rationalität der Entscheidungen vom Informationsstand auszugehen sein. Das Bestreben in Wohnungsunternehmen muß aber darauf ausgerichtet sein, subjektiv-rationale Entscheidungen zu objektivieren. Dies erfordert eine Ausdehnung der Informationstätigkeit und bedingt die asymptotische Annäherung des Informationsstandes an den für Wohnungsunternehmen relevanten Fortschritt im Weltwissen bis zu der Extrempunktlage, bei der auch eine objektive Rationalität möglich erscheint. Mit einem so definierten Streben verbunden ist die Erhöhung des Informationsbedarfsniveaus. Rationalere Entscheidungen implizieren einen steigenden Informationsgrad. Mit zunehmendem Wissen geht kongruent ein sich verbessernder Informationsstand einher, womit subjektiv-rationalere Entscheidungen realisierbar werden. Die subjektive Rationalität ist allerdings nur zu erhöhen, wenn das zusätzliche Wissen tatsächlich für die Entscheidungen verwendet wird.

Zur Kennzeichnung der rationalen Entscheidungen wird es somit notwendig, den Informationsbedarf von Wohnungsunternehmen zu definieren. Bevor jedoch auf die Kriterien des Informationsbedarfes eingegangen wird, ist noch näher zu präzisieren, was unter Information zu verstehen ist, welche Informationsarten zur Deckung des Informationsbedarfes relevant sind und welcher Wert den Informationen zuzuordnen ist.

II. Alternative Informationsbegriffe und Informationsarten

a) Informationsbegriffe

Der Begriff Information wird unterschiedlich definiert. Differierende Begriffsinterpretationen resultieren aus:

- (1) dem Bestehen mehrerer Wissensdisziplinen mit eigener Kunstsprache ¹⁾,
- (2) verschiedenen Definitionen innerhalb dieser Disziplinen.

Beispielsweise wird in der Betriebswirtschaftslehre im Vergleich zur Philosophie ²⁾ der Informationsbegriff anders definiert. Dabei ist das Definendum zwar immer gleich, das Definium aber verschieden. Im Folgenden soll jedoch nicht näher auf die Definitionsunterschiede, die durch einen Vergleich der Informationsbegriffe mehrerer Disziplinen entstehen, eingegangen werden, sondern es sollen die bestehenden Deutungen des Informationsbegriffes innerhalb der Betriebswirtschaftslehre geklärt werden.

1) vgl. Seiffert, H., Information über die Information, München 1968, S. 21 ff.

2) Zu den philosophischen Ansichten über die Information vgl. Kirschenmann, P., Kybernetik-Information-Wiederspiegelung, Darstellung einiger philosophischer Probleme im dialektischen Materialismus, München und Salzburg 1969, S. 21

Grundsätzlich sind dabei zwei Informationsbegriffe zu unterscheiden: der nachrichtenbezogene und der wissensbezogene.

Der nachrichtenbezogene Informationsbegriff geht auf die Informationstheorie zurück.¹⁾

Der informationstheoretische Informationsbegriff trifft aber keinerlei Aussagen über den Inhalt von Nachrichten. Die Übertragung dieses Informationsbegriffes auf die Betriebswirtschaftslehre bedingt eine Einengung des Begriffes durch die Bindung bestimmter Zwecke an die Informationen.²⁾³⁾ Der zweite Informationsbegriff stellt auf das Wissen als entscheidendes Element der Informationen ab.

-
- 1) Die Informationstheorie wird als die gesamte Lehre von der meßbaren Nachricht bezeichnet.
(vgl. Zemanek, H., Elementare Informationstheorie, Wien und München 1959, S. 11 ff.)
 - 2) vgl. Koreimann, D., Zum Informationsbegriff und seiner Beziehung zur Betriebswirtschaft, in: NB, 16. Jg., H. 6, 1963, S. 49-51, hier S. 50 f.
 - 3) So werden Informationen z.B. als "Nachrichten über die Daten" definiert, wobei Daten solche Größen sind, die das Ergebnis betrieblicher Entscheidungen beeinflussen (Loitslberger) oder als "zweckorientierte Nachrichten" (Ellinger) bezeichnet.
(vgl. dazu Loitslberger, E., zum Informationsbegriff und zur Frage der Auswahlkriterien von Informationsprozessen, in: Empirische Betriebswirtschaftslehre, Festschrift zum 60. Geburtstag von Leopold Jiletschko, hrsg. von Erich Loitslberger, Wiesbaden 1963 S. 115-135, hier S. 117 und Ellinger, Th., Die Informationsfunktion des Produktes, in: Produktionstheorie und Produktionsplanung, Festschrift zum 65. Geburtstag von K. Hax, hrsg. von A. Moxter u.a. Köln und Opladen 1966, S. 253-336, hier S. 259)

Diese Definitionen der Information beruhen hierbei auf einer Beschreibung der Formen des Wissens.¹⁾ Einmal wird der Informationsbegriff dabei im Sinne von Tätigkeiten, zum andern als Ergebnis von Tätigkeiten²⁾, also entweder prozeß- oder ergebnisbezogen³⁾ interpretiert.

Bei prozeßbezogener Interpretation besteht die Tätigkeit unter anderem in der Wissensvermittlung. So versteht Kloidt unter Information "die Vermittlung aller Daten, Einfluß- und Abhängigkeitsgrößen, die für eine betriebliche Entscheidung und das Verhalten der Mitarbeiter irgendwie von Bedeutung sein können"⁴⁾.

1) vgl. Kramer, R., Die betriebswirtschaftliche Bedeutung von Information und Kommunikation, insbesondere für die Struktur des Betriebes. Diss. Mannheim 1962, S. 10 ff.

ders., Information und Kommunikation. Betriebswirtschaftliche Bedeutung und Einordnung in die Organisation der Unternehmung, in: Betriebswirtschaftliche Forschungsergebnisse, hrsg. von E. Kosiol, Bd. 23, Berlin 1965, S. 21. ff.

2) vgl. Berthel, J., Informationen und Vorgänge ihrer Bearbeitung in der Unternehmung. Eine programmatische Problem- und Aussagenanalyse, in: Betriebswirtschaftliche Forschungsergebnisse, hrsg. von E. Kosiol, Bd. 30, Berlin 1967, S. 27

Kosiol, E., Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. Die Unternehmung als wirtschaftliches Aktionszentrum, Wiesbaden 1968, S.201; ebenso Wahl, M.P., Grundlagen eines Management-Informationssystems, Neuwied und Berlin 1969, S. 14

3) vgl. Raffée, H., Konsumenteninformation und Beschaffungsentscheidung des privaten Haushalts, Stuttgart 1969, S. 13

4) Kloidt, H., Information und Dokumentation im Betrieb, in: HdB, Bd. 2, Sp. 2805

Die Tätigkeit kann sich aber neben der Wissensvermittlung auch auf die Wissensgewinnung und -verarbeitung beziehen.¹⁾

Wird Information als Ergebnis von Tätigkeiten definiert, so ist "theoretisch zwar jeder aus der Umwelt aufgenommene Sinneseindruck eine Information"²⁾, von betriebswirtschaftlich relevanter Bedeutung sind aber nur Informationen, die einen Zweck erfüllen. So definiert Wittmann Information als "zweckorientiertes Wissen, also solches Wissen, das zur Erreichung eines Zweckes, nämlich einer möglichst vollkommenen Disposition, eingesetzt wird"³⁾.

Gegen die Definition der Information als zweckorientiertes Wissen werden drei Einwände erhoben⁴⁾:

- (1) Es wird nicht erläutert, was unter Zweckorientierung zu verstehen ist,
- (2) Wissen mit Bezug auf den Informationsbegriff wird nicht präzisiert,
- (3) Imperative werden als Informationen im Sinne der Definition bezeichnet, was als Widerspruch anzusehen ist.

1) vgl. Sieber, E., Der wachsende Informationsbedarf der Unternehmen, in: Nachrichten für Dokumentation, 11. Jg., H. 4, 1960, S.175

2) Wahl, M.P., Grundlagen eines Management-Informationssystems, a.a.O., S. 14

3) Wittmann, W., Unternehmung und unvollkommene Information. a.a.O. S. 14

4) vgl. Kirsch, W., Entscheidungsprozesse, 2. Bd., Informationsverarbeitungstheorie des Entscheidungsverhaltens, Wiesbaden 1971, S. 79

Kirsch erklärt deshalb den Informationsbegriff als undefinierbar und greift auf informationstheoretische Konzeptionen zurück, wonach "unter Information ganz allgemein ein Maß für die Unwahrscheinlichkeit eines Ereignisses zu verstehen" ¹⁾ ist. Für die vorliegende Arbeit ist eine an dieser Konzeption ausgerichtete Interpretation der Information nicht möglich. Den obigen Einwänden kann aber durch begriffliche Präzision begegnet werden.

Generell werden unter Wissen sowohl Beobachtungen und Erfahrungen, Urteile und Schlüsse, als auch Vorstellungen, die auf Glauben, Meinen und Vermuten beruhen, subsumiert ²⁾.

Der wissensbezogene Informationsbegriff umfaßt also hinsichtlich des Sicherheitsgrades der Information Wissen mit Gewißheitscharakter und wahrscheinliches Wissen; bezüglich der Zeitorientierung wird vergangenheitsbezogenes, gegenwartsbezogenes und zukunftsbezogenes Wissen als Wesensmerkmal der Information angesehen ³⁾. Die Einbeziehung von zukünftigem Wissen in den Informationsbegriff erscheint angebracht, weil oft zukünftige Entwicklungen durch vergangene Ereignisse begründet werden ⁴⁾, und weil letztlich die Güte einer Entscheidung vom Wissen über die Zukunftsentwicklung abhängt.

1) Kirsch, W., Entscheidungsprozesse, 2. Bd. a.a.O., S. 80

2) vgl. Wittmann, W., Unternehmung und unvollkommene Information, a.a.O., S. 14 f.

3) vgl. Diederich, H., Grundtatbestände der Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 48

4) vgl. Agthe, K., Das Problem der unsicheren Erwartungen bei unternehmerischen Planungen und Entscheidungen, in: Handbücher für Führungskräfte. Unternehmensplanung, hrsg. von K. Agthe und E. Schnauffer, Baden-Baden 1963, S. 102

Die Zukunftsbezogenheit des Wissens folgt mittelbar auch aus seinem Zweck, nämlich wenn der Zweck des Wissens in einer "Vorbereitung des Handelns"¹⁾ zu sehen ist. Zur Vorbereitung des Handelns ist aber nicht nur vergangenheitsbezogenes und aktuelles, sondern auch zukunftsbezogenes Wissen erforderlich. Schließt der Wissenszweck die Zukunftskomponente mit ein, so kann die Zweckorientierung entscheidungsbezogen definiert werden. Sie ergibt sich dabei "aus der auf Verhalten, Sicherung und Änderung im Rahmen des Zielsystems der Unternehmung gerichteten Entscheidung".²⁾

Wird die gesamte unternehmerische Tätigkeit betrachtet, so resultiert die Zwecksetzung aus der Zielkonzeption der Unternehmung. Im Gegensatz dazu ergeben sich die Zwecke der einzelnen betrieblichen Tätigkeiten durch die jeweilige Aufgabenstellung³⁾. Wird der Informationszweck auf die Aufgaben bezogen, "die in der Unternehmung die Ziele der zu vollziehenden Tätigkeiten darstellen"⁴⁾, so ist Information solches Wissen, "das im Zuge der Aufgabenerfüllung bzw. der Arbeitsdurchführung Gegenstand betrieblicher Aktivität ist"⁵⁾.

1) Wittmann, W., Information, a.a.O. S. 699

2) Wacker, W., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie, a.a.O. S. 42

3) vgl. Griem, H., Der Prozeß der Unternehmungsentscheidung bei unvollkommener Information, a.a.O. S. 46

4) Berthel, J., Informationen und Vorgänge ihrer Bearbeitung in der Unternehmung, a.a.O. S. 28

5) ebenda S. 29

b) Informationsarten

Die Menge des zweckorientierten Wissens, das Informationssystem, das der Unternehmung zur Verfügung steht, besteht aus bestimmten Elementen. Diese Teilmengen zweckorientierten Wissens oder Teilinformationen beinhalten das auf die Erfüllung bestimmter Aufgaben ausgerichtete Wissen.

Die Arten der Teilinformationen richten sich nach Einteilung und Systematisierung von Entscheidungsprozessen. Bleicher¹⁾ z.B. unterteilt den Entscheidungsprozeß in Entscheidungsvorbereitung, Entscheidung und Anordnung. Wacker²⁾ im Gegensatz dazu gliedert aus der Stufe der Entscheidungsvorbereitung die Problemstufe aus und kommt zu folgenden Entscheidungskomponenten: Problem, Entscheidungsvorbereitung, Entscheidung, Realisation und Kontrolle. Diese Einteilung entspricht dem Phasenschema von Heinen³⁾: Anregung, Suche, Optimierung und Durchsetzung, die die Kontrolle beinhaltet.

Jede Entscheidungsphase enthält arteigene Teilaufgaben. Die Teilinformationen beziehen sich auf diese Verrichtungen. Die Teilaufgaben einer Entscheidungsphase sind immer mit Teilinformationen verbunden. Jede Teilaufgabe ist an der Gewinnung, Verarbeitung und Übermittlung von Teil-

1) vgl. Bleicher, K., Zur Zentralisation und Dezentralisation des Entscheidungsprozesses in der Unternehmungsorganisation, in: Organisation und Rechnungswesen. Festschrift für Erich Kosiol zu seinem 65. Geburtstag, hrsg. von Erwin Grochla, Berlin 1964, S. 132 ff.

2) vgl. Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie, a.a.O., S. 78 ff.

3) vgl. Heinen, E., Das Zielsystem der Unternehmung, a.a.O. S. 21 ff.

informationen beteiligt. Eine Teilaufgabe wird nur durch Informationen erkannt und in die folgende Verrichtung transformiert. Die Information nimmt damit entscheidungsorientierte Rollen an.¹⁾

Eine Differenzierung der Informationen in Informationsarten nach der genetischen Abfolge der Verrichtung zeigt die betrieblich-relevanten Informationen deutlich auf²⁾. Die Abgrenzung der Informationsarten nach den Phasen des Entscheidungsprozesses erfolgt dabei nach den Kriterien des sachlichen Zieles und des Inhaltes der Informationen. Die auszuführenden Tätigkeiten bestimmen das Ziel, die vorausgehenden Phasen und/oder ihre Ergebnisse den Inhalt der Informationen³⁾. Dabei muß jedoch beachtet werden, daß in jeder Phase zusätzliche Informationen von außen in den Entscheidungsprozeß mit eingehen.

Jede Entscheidungskomponente⁴⁾ oder Entscheidungsphase wird von Ausgangs- und Zielsituation bestimmt. Für jede dieser Situationen sind Informationsarten charakteristisch. Die Ausgangsinformationen sind Ergebnisinformationen, die auf "Entscheidungen oder Ergebnissen der Vergangenheit"⁵⁾ beruhen und damit den problembezogenen Ist-Stand und die

1) vgl. Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie, a.a.O. S. 100 ff.

2) vgl. Berthel, J., Informationen und Vorgänge ihrer Bearbeitung in der Unternehmung, a.a.O. S. 38

3) ebenda

4) vgl. Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie, a.a.O., S. 80

5) Bleicher, K., Zur Zentralisation und Dezentralisation des Entscheidungsprozesses in der Unternehmungsorganisation, a.a.O., S. 133

problemabhängigen Erfahrungen ¹⁾ beinhalten.

Da Entscheidungen aber zukunftsorientiert sind, werden hierfür auch Erwartungsinformationen benötigt. Erwartungsinformationen ermöglichen Aussagen über zukünftige Entscheidungen und Ereignisse bzw. deren Wirkungen ²⁾. Sie beschreiben die Elemente der Zielinformationen. Als Elemente der Zielinformationen lassen sich aufführen:

- " - die Zielerwartungen der Großgruppe, Kleingruppe oder andere übergeordnete Ziele
- die erwarteten entscheidungsnahen Handlungsalternativen oder die Alternativen zu Vor- und Nachentscheidungen
- das erwartete Ergebnis oder die Konsequenzen der Entscheidung, die den übergeordneten Zielen dienen soll
- die konkreten (vorgegebenen) Auswahlkriterien (Entscheidungskriterien, -prinzipien, -regeln; Risikokriterien; Zielprogrammierung)" ³⁾.

1) vgl. Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie, a.a.O., S. 100

2) vgl. Bleicher, K., Zur Zentralisation und Dezentralisation des Entscheidungsprozesses in der Unternehmungsorganisation, a.a.O., S. 133

3) Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie, a.a.O., S. 102

Der Entscheidungsprozeß wird durch Impulsinformationen ausgelöst¹⁾. Sie dienen der Feststellung von Entscheidungsproblemen. Impulsinformationen weisen z.B. auf die Diskrepanz zwischen betrieblicher Wirklichkeit und Zielsetzung hin. Sie ergeben sich aus Ausgangsinformationen und Zielinformationen²⁾ und führen zu Anregungen, die als Voraussetzung zur Lösung der Entscheidungsprobleme notwendig sind.

Diese Anregungen resultieren einmal aus routinemäßigen Kontrollprozessen, die eine Abweichung zwischen Sollwerten und Istwerten aufdecken, und deren Ergebnisse als Feedback-Information zurückfließen, und zum andern aus Informationen, die auf Veränderungen der Umwelt³⁾ beruhen und Probleme aufwerfen, die durch eine Problemanalyse geklärt werden müssen. Diesen Impulsinformationen entsprechen Anregungsinformationen⁴⁾ und Initialinformationen⁵⁾.

1) vgl. Bleicher, K., Zur Zentralisation und Dezentralisation des Entscheidungsprozesses in der Unternehmungsorganisation, a.a.O., S. 132

2) vgl. Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie, a.a.O., S. 100 f.

3) vgl. Meffert, H., Betriebswirtschaftliche Kosteninformationen. Ein Beitrag zur Theorie der Kostenrechnung, in: Die Betriebswirtschaft in Forschung und Praxis, Hrsg. Edmund Heinen, Bd. 4, Wiesbaden 1968, S. 19 und
Zettl, H., Der Prozeß der Entwicklung und Einführung betriebswirtschaftlicher Informationssysteme. Diss. München 1969, S. 36

4) vgl. Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie, a.a.O., S. 100

5) vgl. Heinen, E., Das Zielsystem der Unternehmung, a.a.O., S. 21

Nicht jede Ausgangsinformation ist nun identisch mit einer Anregungsinformation, denn die Zielinformationen bewirken eine selektive Auswahl. Sie sind auch im Zielsystem enthalten, das die generellen Imperative umfaßt, die "alle im Verlaufe der Wahlhandlungen zu vollziehenden Verrichtungen" steuern ¹⁾.

Die Zielinformationen schalten alle diejenigen Informationen aus, die der Zielorientierung widersprechen. Es werden nur Informationen über Alternativen bzw. Konsequenzen usw. weitergeleitet, die der Zielerreichung dienen. Damit wird verhindert, daß Ausgangsinformationen in Anregungsinformationen transformiert werden, die schließlich zu einer Zielausweitung bzw. Zieleinengung führen oder eine Problemeinengung bzw. Problemausweitung bedingen ²⁾, die nicht mit den entsprechenden Zielen korrespondieren.

Anregungsinformationen können bereits Probleme enthalten ³⁾, so daß sie insoweit Probleminformationen gleichzusetzen sind. Probleminformationen lösen eine Ursachenanalyse aus, um das Problem voll zu erkennen ⁴⁾ und nach Möglichkeit optimal zu lösen. Wenn der Entscheidungsträger zu der Erkenntnis kommt, daß das Problem für die Unternehmung relevant ist, sind Alternativeninformationen zur Gewinnung

1) vgl. Meffert, H., Betriebswirtschaftliche Kosteninformationen, a.a.O., S. 22

2) vgl. Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie, a.a.O., S. 82 f.

3) vgl. ebenda, S. 102

4) vgl. Bleicher, K., Zur Zentralisation und Dezentralisation des Entscheidungsprozesses in der Unternehmungsorganisation, a.a.O., S. 133

einer optimalen Lösung des Entscheidungsprozesses heranzuziehen. Das bedeutet auch, daß geklärt werden muß, mit welchen Mitteln ¹⁾ eine möglichst optimale Lösung gefunden wird. "Die Umformung oder Verdichtung von Probleminformationen in Alternativeninformationen geschieht über die Kombination von Ziel- und Ausgangsinformationen möglicher Alternativen und den Probleminformationen" ²⁾.

Nach Engels ist ein Entscheidungsproblem nur dann richtig gestellt, wenn die einzelne Alternative alle anderen Alternativen ausschließt ³⁾. "Alternativeninformationen dienen dazu, die in einer Entscheidungssituation bestehenden Freiheitsgrade exakt zu erfassen und voneinander abzugrenzen" ⁴⁾. Dabei führt die Bewertung dieser Alternativen zu Prognosen über die zielabhängigen Konsequenzen der einzelnen Möglichkeiten. Für diese Zukunftsbetrachtung ist sowohl das "ontologische Wissen" als auch das "nomologische Wissen" erforderlich ⁵⁾.

-
- 1) vgl. Kloidt, H., Dubberke, H.-A., Göldner, J., Zur Problematik des Entscheidungsprozesses, in: Organisation des Entscheidungsprozesses. Veröffentlichungen des Instituts für Industrieforschung der Freien Universität Berlin, Hrsg. Erich Kosiol, Bd. 4, Berlin 1959, S. 14 f.
 - 2) Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie, a.a.O., S. 105
 - 3) vgl. Engels, W., Betriebswirtschaftliche Bewertungslehre im Licht der Entscheidungstheorie, in: Beiträge zur betriebswirtschaftlichen Forschung, hrsg. von E. Gutenberg, W. Hasenack, K. Hax und E. Schäfer, Bd. 18, Köln und Opladen 1962, S. 83
 - 4) Meffert, H., Betriebswirtschaftliche Kosteninformationen, a.a.O., S. 19
 - 5) vgl. Gäfgen, G., Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung, a.a.O., S. 97 ff.

Die Handlungsalternativen sind in eine bestimmte Rangordnung entsprechend der erwarteten Zielerfüllung zu bringen, wobei allerdings Begrenzungsinformationen¹⁾ oder Informationen über Nebenbedingungen²⁾ zu beachten sind, d.h. die Handlungsmöglichkeiten müssen dem verfügbaren Mittelbestand entsprechen. Die Bewertung der Alternativeninformationen kennzeichnet die Rangordnung der Handlungsalternativen und ergibt die Entschlußinformationen.

Das Ergebnis des Entscheidungsaktes ist eine imperative Information. Der Entscheidungsträger gibt Anweisungs- oder Vorgabeinformationen an die mit der Durchführung betrauten Instanzen. Diese Anordnungen müssen oft auch interpretiert werden.³⁾ Wacker bezeichnet diese imperativen Informationen als Realisierungsinformationen, die in Programmierungsinformationen und Durchsetzungsinformationen einzuteilen sind⁴⁾. "Die Realisierungsinformationen dienen grundsätzlich dazu, die Entscheidung zu realisieren, Mittel-Ziel-Kombinationen zu organisieren und Anweisungen auszuführen"⁵⁾. Die Programmierungsinformationen beinhalten dabei die Transformation der Entscheidung in Handlungen, die Durchsetzungsinformationen dagegen sind aufgabenbezogene, motivierende Informationen zur Realisierung des planrationalen Verhaltens⁶⁾.

1) vgl. Heinen, E., Das Zielsystem der Unternehmung, a.a.O., S.22

2) vgl. Bleicher, K., Zur Zentralisation und Dezentralisation des Entscheidungsprozesses in der Unternehmungsorganisation, a.a.O., S. 134

3) ebenda, S. 136

4) vgl. Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie, a.a.O., S. 108

5) ebenda, S. 109

6) vgl. ebenda, S. 108 ff.

Der Durchführung nachgelagert ist die Kontrolle. Sie "soll dazu beitragen, die zentrale Willensbildung der Unternehmung zu sichern. Kern der Kontrolle ist die Information, die von der ausführenden Stelle über die kontrollierende zur anweisenden Stelle geht, so daß eine Rückkopplung mit der anweisenden Stelle besteht"¹⁾. Gegenstand der Kontrollphase ist die Überprüfung des Zielerreichungsgrades. Die Folge von Abweichungen zwischen Ergebnis und Planung fließen als Revisionsinformationen wieder in die Anregungsphase zurück und können Anlaß zu neuen Anpassungsentscheidungen sein. Damit stellen Kontrollinformationen gleichzeitig wieder neue Anregungs- bzw. Probleminformationen dar.

Die nach dem genetischen Ablauf der Entscheidung systematisierten Informationsarten bedürfen zur Beurteilung ihres pragmatischen Gehaltes, d.h. des Nutzens des Informationsverwenders, einer zusätzlichen Differenzierung. Hinsichtlich ihrer Grundfunktion, die darin besteht, den Unbestimmtheitszustand des Entscheidenden zu vermindern, lassen sie sich nach ihrer modalen Eigenart und ihren Wirkungen weiter unterscheiden²⁾. Das erste Merkmal führt zu der Einteilung in faktische, prognostische, konjunktive, normative und logische Informationsarten³⁾.

-
- 1) Kalscheuer, H.D., Integrierte Datenverarbeitungssysteme für die Unternehmensführung, in: Kommerzielle Datenverarbeitung. Eine Schriftenreihe hrsg. von Arno Schulz, 2. Aufl., Berlin 1969, S. 87
 - 2) vgl. Wild, J., Informationstheorie, in: Management-Enzyklopädie, 3. Bd., München 1969, S. 543 f.
 - 3) vgl. ebenda, S. 543; vgl. auch ders., Zur Problematik der Nutzenbewertung von Informationen, in: ZfB 1971 S. 315-334, hier S.328

Während faktische und prognostische Informationen einen empirischen Gehalt besitzen, sind konjunktive und normative Informationen keine empirischen Informationen, sondern bezeichnen Kann- bzw. Soll-Aussagen. Logische Informationen sind für die Verkettung und Transformation der Informationsarten notwendig. Die Unterscheidung bezüglich der Wirkungen der Informationsarten führt zu kognitiven, instruierenden, motivierenden und normierenden Informationen ¹⁾.

Die nach den Phasen des Entscheidungsprozesses bezeichneten Informationen können alle Arten von Modalinformationen annehmen ²⁾ und dabei kognitive, instruierende, motivierende oder normierende Wirkungen erzielen. Den durch Informationen erzielbaren Gesamtwirkungen stehen aber die Kosten der Informationsgewinnung und -verarbeitung gegenüber. Es erhebt sich deshalb die Frage nach dem Wert, der den betrieblichen Informationen zuzuordnen ist. Ist es unmöglich, einen spezifischen Informationswert festzustellen, so ist die Information als betrieblicher Selbstzweck zu deuten.

1) vgl. Wild, J., Informationstheorie, a.a.O., S. 544

2) vgl. Wild, J., Zur Problematik der Nutzenbewertung von Informationen. a.a.O., S. 330 ff.

III. Der Wert von Informationen

Der Informationswert wird überwiegend als der Erwartungswert der Informationsgewinne, d.h. die Differenz aus Informationserlösen und Informationskosten, bezeichnet ¹⁾. Je nach spezieller Betrachtungsweise und Zwecksetzung wird daneben der Informationswert auch einseitig entweder von der Kostenseite (Kostenwert der Information) oder der Ertragsseite (Erlöswert der Information) her definiert, und ist dann den Grenzkosten oder Grenzerlösen der "Produktion von Informationen" gleichzusetzen ²⁾. Im Gegensatz zu dem technischen oder syntaktischen Informationswert, der von der Kostenseite her determiniert wird, ist der betriebswirtschaftlich relevante Informationswert ein Erlöswert ³⁾. Da Entscheidungen aber mittels eingeschränkter menschlicher Informationskapazität getroffen werden ⁴⁾, erscheint auch die Bestimmung des Informationswertes über den Erlöswert ⁵⁾ als problematisch. Einen Ausweg bieten verhaltenswissenschaftliche Untersuchungen an, die den Informationswert

1) vgl. Bössmann, E., Die ökonomische Analyse von Kommunikationsbeziehungen in Organisationen, Berlin-Heidelberg-New York 1967, S. 111 f. und

Zettl H., Der Prozeß der Entwicklung und Einführung betriebswirtschaftlicher Informationssysteme, a.a.O., S. 34

2) vgl. Albach, H., Informationswert, in: HWO, Sp. 720-727, hier Sp. 720

3) vgl. ebenda, Sp. 720 ff.

4) vgl. Zettl, H., Der Prozeß der Entwicklung und Einführung betriebswirtschaftlicher Informationssysteme, a.a.O., S. 34

5) vgl. Loitsberger, E., Zum Informationsbegriff und zur Frage der Auswahlkriterien von Informationsprozessen, a.a.O., S. 123 f.

unmittelbar zu bestimmen versuchen¹⁾. Gegen die Bestimmung des Informationswertes über die Entscheidungswirkungen von Informationen in der bisherigen Art sind Vorbehalte angebracht. Nach Teichmann ist es weder formal- noch sachlogisch begründet, den Informationswert (=vorteil) als Differenz "zwischen dem Erwartungswert der nach der Information besten Alternative, wie er sich nach der Information errechnet, und dem Erwartungswert der vor der Information besten Alternative, wie er sich vor der Information errechnet"²⁾ darzustellen. Vielmehr muß sich der Informationswert auf den gleichen Wissensstand beziehen, wobei als relevanter der nach der Information bestehende Informationsstand angesehen werden muß. Damit wird vermieden, daß der Informationswert als Entscheidungsergebnis definiert wird, das sich "mit und ohne Berücksichtigung der zu bewertenden Information"³⁾ ergibt. Gegen einen solchen Bewertungsansatz der Informationswertermittlung spricht einmal das Filterphänomen, d.h. innerhalb der Informationsverwendung können Informationen Wirkungen erzielen aber auch verlieren, zum andern die Notwendigkeit prospektiver Bewertung von Informationen, denn es gilt die Verwendungswirkungen zuzusätzlicher Information festzustellen.

-
- 1) vgl. Zettl, H., Der Prozeß der Entwicklung und Einführung betriebswirtschaftlicher Informationssysteme, a.a.O., S. 35 und die dort angegebene Literatur
 - 2) Teichmann, H., Die Bestimmung der optimalen Information in: ZfB 1971, S. 745-774, hier S. 758
 - 3) Wild, J., Zur Problematik der Nutzenbewertung von Informationen, a.a.O., S. 323

a) Die Nutzeneinschätzung

Eine Informationswirkung ist nicht unbedingt rechnungsmäßig erfaßbar. Zwar sind Vergangenheits- und Gegenwartsinformationen grundsätzlich meßbar und Zukunftsinformationen grundsätzlich bewertbar¹⁾, doch hinsichtlich ihrer Wirkungen auf die Entscheidung, den Wertzuwachs, nicht eindeutig bestimmbar²⁾. Auch ergibt sich die Feststellung eines tatsächlichen Erfolges durch den Einsatz von Informationen erst in späteren Perioden oder ist überhaupt nicht festzustellen³⁾.

1) vgl. Kloidt, H., Grundsätzliches zum Messen und Bewerten in der Betriebswirtschaft, in: Organisation und Rechnungswesen, Festschrift für Erich Kosiol zu seinem 65. Geburtstag, Hrsg. E. Grochla, Berlin 1964, S. 299

Adam weist darauf hin, daß Messungen physische und Bewertungen psychische Operationen sind, "die an den Sachen als Dinge von entsprechenden Ordnungssystemen zu erkennen und zu gebrauchen" (ohne Hervorhebung, A.d.V.) sind.

(Adam, A., Messen und Regeln in der Betriebswirtschaft.

Einführung in die informationswissenschaftlichen Grundzüge der industriellen Unternehmensforschung, Würzburg 1959, S. 14)

2) vgl. Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie, a.a.O., S. 156 f.

Es handelt sich hier um das Zurechnungsproblem der Informationswirkung. Der Informationswert einer Information ist nicht bestimmbar, weil die Informationswirkung nicht einer zu bewertenden Information, sondern nur den gesamten eingesetzten Informationen zurechenbar ist. (vgl. dazu Wild, J., Zur Problematik der Nutzenbewertung von Informationen, a.a.O., S. 333 f.)

3) vgl. Hirsch, R.E., Informationswert und -kosten und deren Beeinflussung, in: ZfbF 1968, S. 671 f.

In diesen Fällen kann der Informationswert nur als Nutzenempfindung¹⁾ ausgedrückt werden, da den Informationen zwar Kosten²⁾, aber keine spezifischen Erlöse unmittelbar zurechenbar sind. So läßt sich auch der Wert einer zusätzlichen Information, die den Informationsstand verbessert, nicht ohne Schwierigkeiten messen oder bewerten.

1. Analyse indirekter Informationswirkungen

Zur Beurteilung des Informationsnutzens durch eine Wirkungsanalyse ist zwischen direkten Wirkungen, dem informationellen Ergebnis, und indirekten Wirkungen, dem materiellen Ergebnis, zu unterscheiden³⁾. Die Bewertung des Informationsnutzens muß dabei von den Handlungsergebnissen ausgehen. Erst durch das Verhalten des Aktors wird das informationelle zum materiellen Ergebnis und damit intersubjektiv überprüfbar.

Eine Wirkungsanalyse hat von folgenden Kriterien auszugehen⁴⁾:

- den semantischen Eigenschaften der Information (dazu gehören Informationsinhalt, Informationsgehalt, modale Informationsarten, Gültigkeit, Glaubwürdigkeit, Wahrheit, Bestätigungsgrad, Wahrscheinlichkeit, Prüfbarkeit, Objektivität, Operationalität, Informationsalter und Darbietungsform)

1) vgl. Wittmann, W., Der Wertbegriff in der Betriebswirtschaftslehre, in: Beiträge zur betriebswirtschaftlichen Forschung, hrsg. von E. Gutenberg, W. Hasenack, K. Hax und E. Schäfer, Bd. 2, Köln und Opladen 1956, S. 98 ff.

2) Zur Kostenermittlung von Informationen vgl. Wild, J., Informationskostenrechnung auf der Grundlage informationeller Input-, Output- und Prozeßanalysen, in: ZfbF 1970, S. 218-240

3) vgl. Wild, J., Zur Problematik der Nutzenbewertung von Informationen, a.a.O., S. 325

4) vgl. ebenda, S. 326 ff. und ders., Informationstheorie, a.a.O., S. 542 f.

- dem Informationsbenutzer
(Der Informationsverwender ist hinsichtlich seiner Ziele, Motive, seines Vorwissens, seiner Verarbeitungsfähigkeiten, seiner informationellen Dispositionen und seiner Problemerkennntnisse charakterisiert.)
- der Informationsverwendungssituation
(Bezüglich der Informationsverwendungssituation sind Zeitpunkt, Verarbeitungsmöglichkeiten, Problemstellung, Informationsbedarf und sonstige Umwelteinflüsse zu unterscheiden.)
- den Phasen des Entscheidungsprozesses, d.h. den Informationsverwendungsphasen
(Die prozessuale Einteilung der Informationsphasen geschieht über die nach der genetischen Abfolge von Entscheidungen systematisierten Informationen.)

Zu Anfang einer Wirkungsanalyse ist zu klären, wie die Wirkungen von den Informationseigenschaften und deren Zusammenhang untereinander abhängen. Eine Analyse des Zusammenhangs der Informationseigenschaften überprüft dabei die Relevanz der Gütekriterien der Information bei modalen Informationsarten.

Durch diese Überprüfung wird festgelegt, inwieweit Informationseigenschaften, beispielsweise Informationsinhalt, Informationsgehalt, Wahrheit, Wahrscheinlichkeit, Prüfbarkeit, Darbietungsform usw. der Informationsmerkmale modaler Informationsarten sind. Besteht kein Zusammenhang zwischen Informationseigenschaften und modalen Informationsarten, so rufen die bestehenden Eigenschaften keine informationellen und damit auch keine materiellen Wirkungen hervor. In weiteren Schritten ist dann zu untersuchen, wie die Wirkungen des Informationsverwendens, der Informationssituation, der Informationsphasen einzeln und in gegenseitiger Abhängigkeit - auch einschließlich der Informationseigenschaften - zu beurteilen sind.

Soll z.B. festgelegt werden, welche möglichen Informationswirkungen die Informationseigenschaften auslösen und wo diese Wirkungen auftreten, so sind in einem Wirkungsschema neben modalen Informationsarten und anderen Informationseigenschaften auch die Informationsarten, die nach den Prozeßphasen gegliedert sind, einzuschließen. Das Resultat dieser Betrachtung zeigt, daß die materielle Wirkung der Information erst in der Realisationsphase erkennbar und damit meßbar wird ¹⁾.

Die Bewertung der Informationswirkungen bei Wohnungsunternehmen stellt sich als ein zweischichtiges Problem dar. Neben der Problematik der Beurteilung von Informationswirkungen treten nämlich zusätzlich Schwierigkeiten bei der Bestimmung des materiellen Handlungsergebnisses der Wohnungsunternehmen auf. Da ein Informationsnutzen allein über die Möglichkeit der Messung des materiellen Ergebnisses festzustellen ist, muß die Erfassung des Handlungsergebnisses in den Vordergrund rücken.

1) vgl. Wild, J., Zur Problematik der Nutzenbewertung von Informationen, a.a.O., S. 330 ff.

2. Zur Messung der Handlungsergebnisse

Bei Wohnungsunternehmen liegt das Problem der Messung des Handlungsergebnisses in der Bestimmung eines erwerbswirtschaftlichen oder bedarfs- wirtschaftlichen Erfolges.

Ein Informationsnutzen kann dann gemessen werden, wenn es gelingt, die erwerbs- oder bedarfswirtschaftlichen Erfolgsveränderungen zu erfassen.

Die Schwierigkeit der Quantifizierung erwerbswirtschaftlicher Erfolge ergibt sich aus dem Zielsystem der freien Wohnungsunternehmen.¹⁾

Würde beispielsweise die Gewinnmaximierung als einzige Zielsetzung der Wohnungsunternehmen angesehen, so würde sich die Problematik der Erfolgsquantifizierung ausschließlich auf die Extension des Gewinnbegriffes reduzieren. Da aber neben dem Gewinnstreben andere Zielsetzungen die Handlungen der Wohnungsunternehmen beeinflussen, resultiert daraus eine Erschwerung der erwerbswirtschaftlichen Erfolgsmessung.

Die Quantifizierung bedarfswirtschaftlicher Erfolge ist darüber hinaus noch bedeutend vielschichtiger. Neben der Problematik multivariabler Zielsetzung macht sich darüber hinaus das Fehlen einer der erwerbswirtschaftlichen Erfolgsmessung adäquaten Meßmöglichkeit (Gewinn) bemerkbar.

1) vgl. im folgenden S. 53 ff.

Die Erfassung bedarfswirtschaftlicher Erfolge muß von drei Schichten wohnungswirtschaftlicher Leistungen ausgehen:¹⁾

- (1) Art und Umfang der Leistungen von Wohnungsunternehmen,
- (2) Preise der Leistungen von Wohnungsunternehmen,
- (3) Qualität²⁾ der Leistungen von Wohnungsunternehmen.

Die Messung bedarfswirtschaftlicher Erfolge setzt damit die Lösbarkeit einer dreidimensionalen (Raum-)Funktion voraus. Diese Funktion kann durch ein Dreiachsenschema dargestellt werden.

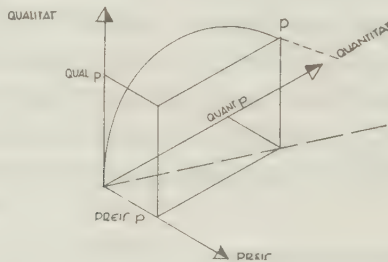


Abb. 1) Dreiachsensystem zur Bestimmung bedarfswirtschaftlicher Erfolge

-
- 1) vgl. Schüler, H., Probleme der Erfolgsmessung bei bedarfswirtschaftlichen Unternehmen, im besonderen bei Wohnungsunternehmen, in: Schriften des Seminars für Genossenschaftswesen an der Universität zu Köln, hrsg. von G. Weisser, Bd. 4, Göttingen 1959, S. 61 ff.
 - 2) Abbott unterscheidet drei Kategorien der Qualität bzw. der Qualitätsunterschiede: vertikale, horizontale und innovatorische Qualitätsunterschiede. Vertikale Qualität gibt eine bessere, horizontale eine anziehendere und innovatorische eine verbesserte Qualität wieder (vgl. Abbott, L., Qualität und Wettbewerb. Ein Beitrag zur Wirtschaftstheorie, München und Berlin 1958, S. 145 ff.)

Als bedarfswirtschaftlicher Erfolg ist der Erfolg zu messen, der sich aus einer bestimmten Konstellation, Qualität - Preis - Quantität, einer wohnungswirtschaftlichen Leistung ergibt. Die Lösungsmöglichkeiten hat Schüler ¹⁾ aufgezeigt.

1) vgl. Schüler, H., Probleme der Erfolgsmessung bei bedarfswirtschaftlichen Unternehmen, a.a.O., S. 61 ff.

b) Der entscheidungsdeterminierte Wert
 der Information

Der Wert von Informationen ist nicht nur unter dem Aspekt der Wirtschaftlichkeit, also unter Kostenminimierung oder Ertragsmaximierung¹⁾ zu sehen, sondern u.a. auch darin, die "Fähigkeit zum rationalen Handeln"²⁾ zu ermöglichen und zu sichern.

Informationen klären und verbessern die Einschätzung der Konsequenzen von Alternativen. Entscheidungsalternativen sind nicht im voraus gegeben, sondern sie sind erst durch Information zu gewinnen und nehmen dann durch die Informationsverarbeitung im Entscheidungsprozeß stufenweise konkretere Formen an. Abhängig vom Erfüllungsgrad operationaler Ersatzkriterien³⁾ gestatten Informationen die Konkretisierung der in den Entscheidungsphasen angestrebten Zieldimensionen. Dabei sind die Informationen daraufhin zu prüfen, inwieweit sie den Unternehmenszielen nutzbar gemacht werden können.

1) vgl. Loitsberger, E., Zum Informationsbegriff und zur Frage der Auswahlkriterien von Informationsprozessen, a.a.O., S. 124 ff.

2) Bierfelder, W.H., Optimales Informationsverhalten im Entscheidungsprozeß der Unternehmung; in: Betriebswirtschaftliche Schriften, H. 25, Berlin 1968, S. 103

3) Solche Ersatzkriterien sind z.B. Relevanz, Qualität, Genauigkeit und Aktualität der Informationen, mit deren Hilfe ein bestimmter Zielerreichungsgrad erwartet werden kann. Diese Kriterien sind in Verbindung zu bringen mit den Oberzielen der Unternehmung. Die Ersatzkriterien, die die Anforderungen an die Information beinhalten, stehen mit den Oberzielen der Unternehmung in einer Mittel-Zweck-Beziehung.

Die Informationen dienen damit zur Klärung der Dimensionen ¹⁾ der Unternehmensziele.

In Bezug auf den Zielinhalt führen Informationen in der Anregungsphase zum Erkennen und Klarstellen der Diskrepanz zwischen dem angestrebten und dem tatsächlich erreichbaren Ziel. Dies gilt z.B. für das Gewinnstreben, Umsatzstreben und die Erhaltung des Leistungspotentials. Ebenfalls wird festgestellt, inwieweit das Liquiditätsproblem als Suboptimierungsproblem befriedigend gelöst werden kann, und ob es auf Grund der Informationen auch für die Zukunft als gesichert gilt.

Bei nicht befriedigender Lösung gewinnen die Suchinformationen an Bedeutung. Sie bilden dann den Übergang zur Dimension angestrebtes Ausmaß. Die Konsequenzen von Alternativen werden von Entscheidungsträgern unterschiedlich gewertet. Zeigen die gegebenen Informationen eine befriedigende Ergebnisfunktion, ist entweder das Informationsbedürfnis gesättigt, d.h. es kann auf weitere Information verzichtet werden, oder auf Grund der Information erhöht sich das Anspruchsniveau und strebt nach einem möglichst optimalen Ergebnis, so daß weitere Informationen notwendig werden. Da ein Optimum meist nicht exakt bestimmbar ist, wird in der Realität ein angemessenes oder befriedigendes Niveau angestrebt werden.

Unter zeitlichem Aspekt müssen Informationen so beschaffen sein, daß sie eine zu erwartende Datenkonstellation zusammenfügen, um auf Grund der Einschätzung der Vergangenheit eine Zukunftsprognose zu ermöglichen.

1) vgl. Heinen, E., Das Zielsystem der Unternehmung, a.a.O., S.59 ff.

B) Der Informationsbedarf bei rationalen Entscheidungen
in Wohnungsunternehmen

1. Die Stellung der Informationen über Bauland- und
Baupreise im allgemeinen Informationssystem von
Wohnungsunternehmen und ihre Charakterisierung

Wie jede Betriebswirtschaft benötigt die Wohnungsunternehmung Informationen über Absatz-, Beschaffungs-, Arbeits-, Geld- und Kapitalmärkte ¹⁾. Neben diesen am Markt orientierten Informationen sind auch Informationen über "nicht-marktliche Beziehungen" erforderlich. Diese Informationen enthalten Aussagen über technologische Entwicklungen, politische und gesellschaftspolitische Entwicklungstendenzen und staatliche Eingriffe ²⁾.

Im allgemeinen Informationssystem von Wohnungsunternehmen werden alle Informationen über marktliche und nicht-marktliche Beziehungen erfaßt. Neben diese exogenen treten endogene Informationen. Beide zu-

1) vgl. Koreimann, D.S., Methoden und Organisation von Management-Informationssystemen, a.a.O., S. 39 f.;
vgl. auch die Ausführungen von Berthel/Moews über den Informationsbedarf für Absatzplanungen (Berthel, J., und Moews, D., Information und Planung in industriellen Unternehmungen, a.a.O., S. 105 ff.)

2) vgl. Koreimann, D.S., Methoden und Organisation von Management-Informationssystemen, a.a.O., S. 40

sammen sind für die Zielbestimmung, die Aktivitätenplanung, den Handlungsvollzug und die Ergebnisbeurteilung relevant ¹⁾.

Werden aus der Gesamtheit der für Wohnungsunternehmen relevanten Informationen die Informationen über Bauland- und Baupreise herausgegriffen, ist es möglich, bestehende Informationslücken über Bauland- und Baupreise im Hinblick auf die Bereichsziele der Leistungserstellung, Leistungsverwertung und Finanzierung der Wohnungsunternehmen zu erkennen. Damit nehmen die Informationen über Bauland- und Baupreise im Informationssystem der Wohnungsunternehmung eine zentrale Stellung ein. Die Bedeutung dieser Informationen beruht aber auch auf der Orientierung am Sachziel der Wohnungsunternehmung. Hinweise auf einen bestehenden Wohnungsbedarf geben noch keinen Aufschluß darüber, wie er befriedigt werden kann. Die Erfüllung des Sachzieles im Rahmen der Marktwirtschaft erfordert vielmehr eine Einschätzung der realen Möglichkeiten.

Die Verwirklichung des Sachzieles gerät mit zunehmendem Einfluß einer kostenorientierten Wohnungserstellung in immer größere Abhängigkeit von Bauland- und Baupreisen. Während für die Nachkriegszeit gilt, daß der Umfang der jährlichen Bautätigkeit die Höhe der Bauland- und Baupreise bestimmt ²⁾, ist jetzt die Wohnungserstellung weitgehend von der Entwick-

1) vgl. Köhler, R., Informationssysteme für die Unternehmensführung. Der allgemeine Bezugsrahmen und eine empirische Bestandsaufnahme, mit besonderer Berücksichtigung des Absatzsektors. In: ZfB, 1971, S. 27 - 58, hier S. 29

2) vgl. Duwendag, D., Kapitalmarkt-Baumarkt-Bauinvestitionen: Interdependenzen, in: Wohnungs- und Städtebau in der Konjunktur. Beiträge und Untersuchungen, N.F. des Instituts für Siedlungs- und Wohnungswesen der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, Bd. 68, Münster 1968, S. 74

lung der Bauland- und Baupreise ¹⁾ abhängig. Aus dieser Entwicklung ist die Orientierung der Wohnungsunternehmen an der Beschaffungsmöglichkeit von Bauland und Bauleistung ableitbar.

Wird aber die Hypothese zugrundegelegt, daß Wohnungsunternehmen hauptsächlich beschaffungsmarktorientiert sind, so darf dennoch nicht unberücksichtigt bleiben, daß die übrigen marktlichen und nicht-marktlichen Beziehungen ebenfalls relevante Informationen für Wohnungsunternehmen sind ²⁾.

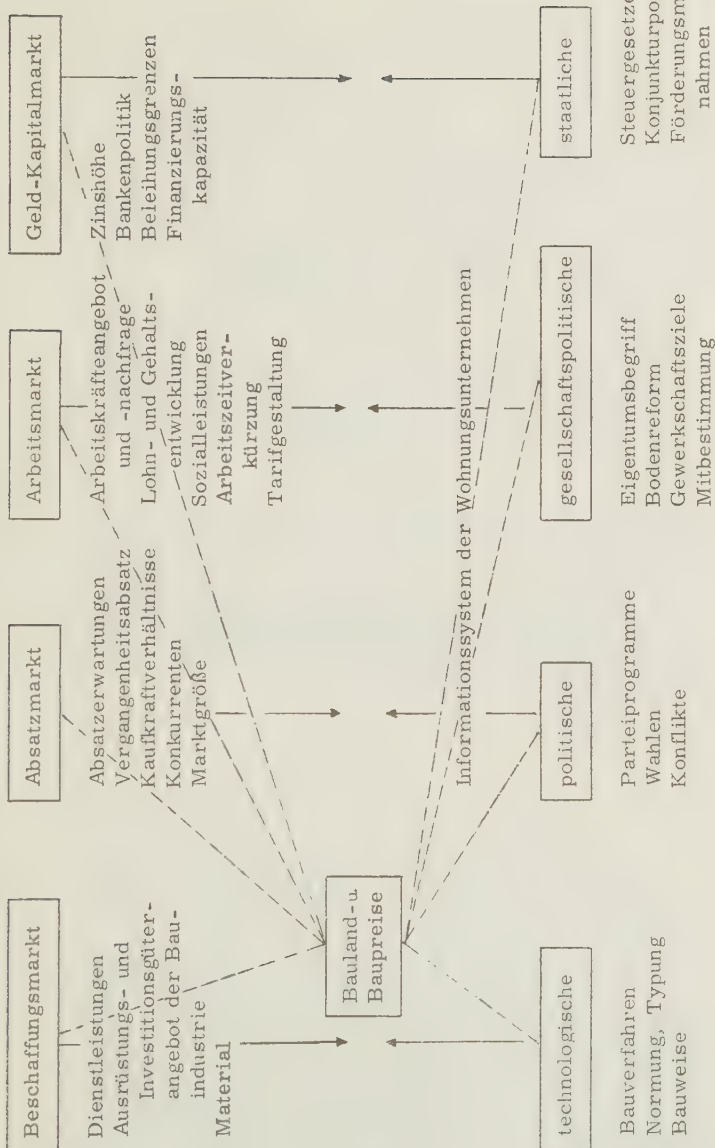
Diese Informationen erklären oder ergänzen in vielen Fällen die Informationen über Bauland- und Baupreise. So gewinnen z.B. Informationen über den Wohnungsbedarf an Bedeutung, wenn der wohnungswirtschaftliche Sättigungsgrad gegen 1 strebt, und Kaufkraftinformationen treten dann hervor, wenn sich bei inflationistischer Tendenz der betriebliche Umsatzprozeß durch lange Bauzeit und/oder durch erschwerte Absatzlage der Wohnungsobjekte verzögert.

Informationen über den Arbeitsmarkt sind zur Beurteilung der Baupreisinformationen notwendig. Informationen über Lohn- und Gehaltsentwicklung, Sozialleistungen, Arbeitszeitverkürzung und Tarifgestaltung in der Bauwirtschaft geben Anhaltspunkte zur Klärung der Frage, wie sich die Baupreise entwickeln.

1) vgl. Fey, W., Tendenzen und Merkmale des Wohnungsbaues 1970/71, in: BBauBl H. 7, 1971, S. 310-319, hier S. 310 ff.

2) Das allgemeine Informationssystem eines Wohnungsunternehmens enthält z.B. die aus Abb. 2 ersichtlichen relevanten Informationen.

Informationen über
nicht-marktliche-Beziehungen
marktliche Beziehungen



Informationen über technologische Entwicklungen beschreiben Rationalisierungsmöglichkeiten in der Bauindustrie. Eine verstärkte Vorfabrikation von Einzelteilen, die Typisierung von Bauteilen, die stärkere Mechanisierung, der vermehrte Übergang zu Montagebauweisen und eine ganzjährige Beschäftigung als konsequenter Übergang zur industriellen Bauweise, verbunden mit einer Planung des Arbeitsablaufes, verdeutlichen, wie die Baupreise zu beeinflussen sind.

Gesellschaftspolitische Informationen zeigen z.B. Auswirkungen auf den Umfang des Wohnungsbaues. Je nach der Definition und Interpretation des "Eigentums am Boden" ¹⁾ erhöht oder vermindert sich die Bereitschaft zum Erwerb von Bauland und/oder Wohnungseigentum.

Informationen über staatliche Eingriffe im spezifischen Bereich von Wohnungsunternehmen enthalten u.a. Aussagen über die steuerliche und nicht-steuerliche Gesetzgebung, die staatlichen Förderungsmaßnahmen und die Konjunkturpolitik. Relevante Informationen über die Steuergesetzgebung ²⁾ betreffen beispielsweise:

-
- 1) vgl. dazu Nell-Brauning, O. von, Wirtschaft und Gesellschaft heute, Bd. 1, Grundfragen, Freiburg 1956, S. 307 ff.; ders., Bodenreform, in: Staatslexikon, 6. Aufl., 2. Bd., Freiburg 1958, Sp. 48-101
 - 2) Die Notwendigkeit der Information über steuerrechtliche Real-
daten und ihre Bedeutung für die Unternehmung läßt sich aus
den Ausführungen von Scherpf gewinnen. (vgl. Scherpf, P.,
Betriebswirtschaftliche Steuerpolitik, in: HdB, 3. Aufl., Bd. 3,
Stuttgart 1960, Sp. 5173-5185)

- Veränderungen der Abschreibungsmöglichkeiten
(z.B. Aussetzung der degressiven Abschreibung auf Gebäude)
- Einführung oder Aussetzung von Sonderabschreibungen auf Gebäude (z.B. § 7 b EStG, § 14 a BHG)
- Änderungen der Steuertarife oder -sätze
(z.B. bei Einkommensteuer, Vermögensteuer, Erbschaftsteuer)
- Einführung oder Aussetzung von Steuerbefreiungen
(z.B. bei Grundsteuer und Grunderwerbsteuer)
- Veränderungen der steuerlichen Bewertungsgrundsätze
(z.B. Übergang zur Stichtagsbewertung, Änderungen der Einheitswerte)
- Einführung neuer und Aufhebung bestehender Steuern ¹⁾
(z.B. Bodenwertzuwachs-Steuer und Baulandsteuer).

Bohnsack, G., Hillebrecht, R., Gesellschaft, Raumordnung, Städtebau, Grund und Boden, in: Sammlung Wichmann, begründet von E.H. Kurd Slawik, N.F. hrsg. von H. Draheim, H. 6, Karlsruhe 1967, S. 7 ff, Fraendorfer, S. von, Bodenreform, in: HdSW, 9. Aufl., Bd. 2, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1969, S. 336-355, hier S. 336 ff.

- 1) Vgl. zu dieser Problematik: Bonczek, W., Baugrundordnung und Stadtaufbau. Gezeigt am Beispiel Essen, Essen 1957, S. 119 ff. Köhler, J., Weißbuch über die Restbaulandsteuer 1961/1962. Eine Darstellung der Rechtslage. Dritte Folge der Schriftenreihe über die Baulandsteuer (Grundsteuer C) des Studieninstitut für angewandte Haushalt- und Steuerpolitik e.V., München 1967, o.V., Bodenwertzuwachs-Steuer in Vorbereitung, In: Bauwelt, H. 11, 62 Jg. 1971 S. 468

Informationen über die nicht-steuerliche Gesetzgebung geben z.B. Auskunft über die Gestaltung der Mietgesetzgebung; Informationen über Förderungsmaßnahmen enthalten u.a. Angaben über Wohngeldbeihilfen oder Wohnbauprämien. Konjunkturpolitische Informationen zeigen z.B. die Bereitschaft des Staates zur Vergabe von öffentlichen Aufträgen im Bausektor.

Bauland- und Baupreisinformationen sind für alle Phasen des Entscheidungsprozesses relevant. Sie spielen eine Rolle bei Anregungs-, Problem-, Alternativen-, Entschluß-, Realisierungs- und Kontrollinformationen. Die Veränderung der Baulandpreise führt beispielsweise zu Anregungen, die eine zusätzliche Informationsgewinnung in der Suchphase auslösen. Auch in der Optimierungsphase stellen Bauland- und Baupreisinformationen wesentliche Faktoren für die zu treffenden Entscheidungen dar, müssen aber hier besonders im Zusammenhang mit Finanzierungsalternativen betrachtet werden. In der Kontrollphase zeigen die Bauland- und Baupreisinformationen, ob die durch die Leistungsverwertung erzielbaren Erlöse die Wiederbeschaffungskosten decken, oder ob neue Entscheidungen in den Phasen der Leistungserstellung und Leistungsverwertung erforderlich sind.

Die Charakterisierung der Bauland- und Baupreisinformationen zeigt, daß sie in erster Linie ausschlaggebend für die unternehmerischen Entscheidungen und Erwartungen von Wohnungsunternehmen sind. Durch die von der Umwelt entwickelten verschiedenen Strategien ¹⁾ beruhen die unternehmerischen Entscheidungen über Bauland- und Baupreise

1) vgl. Gäfgen, G., Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung, a.a.O., S. 343

meistens auf unsicheren Informationen und, dadurch bedingt, auf mehrwertigen Erwartungen¹⁾.

-
- 1) Gutenberg, E. (Unternehmensführung. Organisation und Entscheidungen, Wiesbaden 1962, S. 79 ff.) unterscheidet zwischen Trend-erwartungen, Aktionserwartungen und Reaktionserwartungen.

Zu den Trenderwartungen gehören die Erwartungen:

- a) über den gesamtwirtschaftlichen Wachstumsprozeß, der unabhängig von der planenden Unternehmung ablaufen kann,
- b) über Sonderentwicklungen innerhalb des Wirtschaftszweiges - also z.B. die Branchenkonjunktur, Bedarfsverschiebungen oder technische Entwicklung,
- c) über den Unternehmenstrend, in dem sich die gesamte Unternehmenspolitik widerspiegelt.

Aktionserwartungen sind Erwartungen über Maßnahmen der Konkurrenzunternehmungen, die diese von sich aus durchführen.

Zuden Reaktionserwartungen gehören dagegen alle Erwartungen eines Unternehmens über das Verhalten der Interessenten und Konkurrenzunternehmen auf seine autonomen absatzpolitischen Aktionen.

Albach, H. (Wirtschaftlichkeitsrechnung bei unsicheren Erwartungen, in: Beiträge zur betriebswirtschaftlichen Forschung, Bd. 7, hrsg. von E. Gutenberg, W. Hasenack, K. Hax und E. Schäfer, Köln und Opladen 1959, S. 7 ff.) faßt die Trend-, Aktions- und Reaktionserwartungen unter dem Oberbegriff Konstellationserwartungen zusammen. Er nennt daneben noch Positionserwartungen, zu denen die Instrumentarerwartungen und die Bilanzerwartungen gehören. Die Instrumentarerwartungen beziehen sich auf "die Zahl der Möglichkeiten, welche einem Unternehmen in einem bestimmten zukünftigen Zeitpunkt oder Zeitraum zur Verfügung stehen werden, um sich den Konstellationen der Umwelt anpassen zu können".

Da der Einsatz der betriebspolitischen Instrumente (z.B. Werbung und Produktgestaltung) wesentlich von den finanziellen Mitteln abhängt, sind für unternehmerische Entscheidungen auch die Erwartungen über die zukünftige Bilanzstruktur, die Albach als Bilanzerwartungen bezeichnet, von Bedeutung.

Zur Bestimmung der Konsequenzen von Bauland- und Bauleistungsalternativen erscheint es angebracht, eine Differenzierung der Erwartungen nach dem Sicherheitsgrad (Gewißheitsgrad) ¹⁾ der Informationen vorzunehmen. Diese Differenzierung führt zur Unterscheidung von einwertigen und mehrwertigen Erwartungen und dient dazu, eine "näherungsweise Kontrolle der Rationalität des Entscheidungsträgers" zu erlauben ²⁾.

Einwertige Erwartungen sind sichere Erwartungen und Risikoerwartungen, mehrwertige Erwartungen sind subjektiv und objektiv unsichere Erwartungen ³⁾.

Bei den sicheren Erwartungen ergeben die vorhandenen Informationen eine eindeutige Lösung, d.h. sie ermöglichen sichere Aussagen über das Eintreten der erwarteten Datenkonstellationen. Sichere Erwartungen sind auf Grund von Bauland- und Baupreisinformationen unrealistisch. Entscheidungen auf Grund sicherer Erwartungen sind nur selten treffbar und gelten nur im innerbetrieblichen Bereich und auch da nur bei einer kurzfristigen Betrachtungsweise.

Unter Risikoerwartungen versteht Albach Abweichungen von den erwarteten und tatsächlichen Werten, die aber berechenbar sind. "Muß mit der Möglichkeit gerechnet werden, daß die tatsächlichen Ereignisse von den erwarteten abweichen, und läßt sich die Abweichung genau berechnen ... ,

1) vgl. Krelle, W., unter Mitarbeit von D. Coenen, Präferenz- und Entscheidungstheorie, Tübingen 1968, S. 117 ff.; Menges, G., Grundmodelle wirtschaftlicher Entscheidungen. Einführung in die moderne Entscheidungstheorie unter besonderer Berücksichtigung volks- und betriebswirtschaftlicher Anwendungen, Köln und Opladen 1969

2) vgl. Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie, a.a.O., S. 106

3) vgl. Albach, H., Wirtschaftlichkeitsrechnung bei unsicheren Erwartungen, a.a.O., S. 3 f.

dann bezeichnet man diese Abweichung der tatsächlichen von den erwarteten Werten als Risiko und spricht bei solchen Erwartungen von Risikoerwartungen"^{1) 2)}.

Subjektiv unsichere Erwartungen ermöglichen der Unternehmungsleitung, das Eintreten der verschiedenen Datenkonstellationen mit unterschiedlicher Wahrscheinlichkeit zu erwarten. Wittmann weist zu Recht darauf hin, "daß es sich bei diesen Wahrscheinlichkeiten nicht um solche der Wahrscheinlichkeitsrechnung handeln kann, sondern um aus anderen Grundlagen gewonnene 'subjektive' Wahrscheinlichkeiten, die man als 'Glaubwürdigkeiten' bezeichnen kann"³⁾.

Bei den objektiv unsicheren Erwartungen schließlich hat die Leitung keinen Anhaltspunkt über die Wahrscheinlichkeit des Eintreffens der verschiedenen Datenkonstellationen.

Die Informationen über die Bauland- und Baupreise lassen wegen ihrer ungleichmäßigen Entwicklung keine sicheren, einwertigen Erwartungen zu. Sie führen entweder zu subjektiv oder objektiv unsicheren Erwartungen. Um die objektiv unsicheren Erwartungen in subjektiv unsichere Erwartungen umzuwandeln, ist es nötig, die unterschiedlichen Bauland- und Baupreise

1) vgl. Albach, H., Wirtschaftlichkeitsrechnung bei unsicheren Erwartungen, a.a.O., S. 3

2) Der Begriff Risiko wird hier in Anlehnung an Knight sehr eng gefaßt (vgl. Knight, F.H., Risk, Uncertainty and Profit, 8. Abdruck, London 1957, S. 197 ff.)

Faßt man den Begriff Risiko weiter, dann kann nach Wittmann unter Risiko (oder Wagnis), die "Gefahr einer falschen Entscheidung" verstanden werden (vgl. Wittmann, W., Unternehmung und unvollkommene Information, a.a.O., S. 189, Fußn. 358)

3) Wittmann, W., Unternehmung und unvollkommene Information, a.a.O., S. 53

zu erklären, d.h. die Einflußfaktoren von Bauland- und Baupreisen zu kennzeichnen. Die Bildung von Wahrscheinlichkeitsvorstellungen über die zukünftigen Erwartungen hängt von der Möglichkeit ab, die Wirkungen von Realdaten auf die Bauland- und Baupreise untersuchen zu können. Da nicht vorausgesetzt werden kann, daß eine sichere Prognose der Bauland- und Baupreisveränderungen feststellbar ist, ergeben auch die Informationen über diese Veränderungen wegen ihrer ungleichmäßigen Entwicklung keine sicheren, einwertigen Erwartungen.

Die Extrapolation der Bauland- und Baupreise führt theoretisch zu Risikoerwartungen, da Abweichungen zwischen den erwarteten und tatsächlichen Werten zu errechnen sind. In der Realität aber sind die Erwartungen über Bauland- und Baupreise mehrwertige Erwartungen, da keine Gesetzmäßigkeit ihrer Entwicklung angenommen werden kann. Eine Vergangenheitsanalyse ist kein sicherer Maßstab, da spezifische Verhaltensweisen der Umwelt wirksam werden, und diese in der Zukunft nicht bekannt sind. Wie oben erwähnt, müssen in der Optimierungsphase Finanzierungsalternativen in die Überlegungen miteinbezogen werden. In der Regel ist dies eine Kostenfrage ¹⁾. Da der Aufwand für die Finanzierung von der Entwicklung der Bau- und Baulandpreise abhängt, führt auch er theoretisch zu Risikoerwartungen, denn mit steigenden Bauland- und Baupreisen erhöht sich der Finanzierungsaufwand. Wiederum treten jedoch mehrwertige Erwartungen, die durch die Verhaltensweisen der Umwelt begründet sind, hinzu ²⁾.

1) Diese Kostenüberlegungen können aber beispielsweise durch Finanzierungskonditionen verdrängt werden.

2) Beispielsweise: Veränderungen des Diskontsatzes oder Kreditrestriktionen usw.

II. Betriebswirtschaftlich notwendige Informationen zur Definition und Realisation von Formalzielen bei Wohnungsunternehmen

Unabhängig von der Frage, ob für Wohnungsunternehmen aktive oder reaktive ¹⁾ Zielsetzungsmöglichkeiten bestehen oder wie Ziele von Wohnungsunternehmen artikulierbar ²⁾ sind, ist es für Wohnungsunternehmen notwendig, zur Kennzeichnung des zielgerechten betrieblichen Handelns die Elemente ihrer Zielsysteme festzulegen. Nur auf diese Weise ist es möglich, die Relevanz der Bauland- und Baupreisinformationen bei freien und gemeinnützigen Wohnungsunternehmen zu betrachten.

Aus der Definition der Information als zweckorientiertes Wissen folgt, daß die Zwecksetzung der nach den Phasen des Entscheidungsprozesses systematisierten Bauland- und Baupreisinformationen sich aus den Zielinformationen ergibt. Deshalb sind Zielinformationen zwingend näher zu beschreiben.

1) vgl. Szyperski, N., Das Setzen von Zielen - Primäre Aufgabe der Unternehmensleitung. In: ZfB 1971, S. 639-670, hier S. 640 f.

2) vgl. Hauschildt, J., Zur Artikulation von Unternehmenszielen. In: ZfB 1970, S. 545-559, hier S. 545 ff.

Grundsätzlich lassen sich Sachziele und Formalziele unterscheiden. Diese Differenzierung resultiert aus dem "Was" (Sachziel) und dem "Wofür" (Formalziel) des wirtschaftlichen Handelns ¹⁾.

Das Sachziel beinhaltet die "gemeinsame letzte Zielsetzung" des wirtschaftlichen Handelns und läßt sich als "Bedarfsdeckung" umschreiben ²⁾. Es eignet sich aber nicht als systembildendes Prinzip einer betriebswirtschaftlichen Theorie des Unternehmerverhaltens ³⁾, sondern seine Erfüllung stellt nur einen höchst lobenswerten Nebeneffekt dar, "der sich aus der Befolgung anderer ökonomisch relevanter Strebungen im Unternehmerbereich ergibt". ⁴⁾⁵⁾

1) vgl. Bidlingmaier, J., Zielkonflikte und Zielkompromisse im unternehmerischen Entscheidungsprozeß, in: Studienreihe Betrieb und Markt, hrsg. von Karl Christian Behrens, Bd. 11, Wiesbaden 1968, S. 39,

vgl. auch Wittstock, J., Elemente eines allgemeinen Zielsystems der Unternehmung, in: ZfB 1970, S. 833-852, hier S. 837

2) vgl. Kosiol, E., Erkenntnisgegenstand und methodologischer Standort der Betriebswirtschaftslehre, in: ZfB 1961, S. 130. Kosiol bezeichnet das Sachziel auch als materiales und technisches Ziel.

3) vgl. Bidlingmaier, J., Unternehmerziele und Unternehmerstrategien, in: Betrieb und Markt, Studienreihe hrsg. von Karl Christian Behrens, Bd. 8, Wiesbaden 1964, S. 43

4) ebenda

5) So sieht auch Rieger in der Bedarfsdeckung einen Nebeneffekt, der sich aus der Befolgung der Formalziele des Unternehmens ergibt (vgl. Rieger, W., Einführung in die Privatwirtschaftslehre, Nürnberg 1928, S. 47). Eine gegensätzliche Auffassung vertritt Engelmann, der die Bedarfsdeckung als das ursprüngliche Ziel bezeichnet, von dem notwendigerweise jegliche wirtschaftliche Betätigung ausgeht (vgl. Engelmann, K., Die Lehre von der Einzelwirtschaft, Köln und Opladen 1962, S. 10)

Formalziele drücken "die allen Sachinhalten gemeinsame Art und Weise, die Form des Wirtschaftens, nach der sich alles wirtschaftliche Geschehen ausrichtet" ¹⁾ aus. Formalziele ²⁾ betreffen die Rationalität des Handelns ³⁾, d.h. die Relation von Mitteleinsatz und Ergebnis ⁴⁾, und ermöglichen damit auch Aussagen über den Zielerreichungsgrad.

Formal- und Sachziele stehen zueinander in einem Verhältnis der Über- bzw. Unterordnung. Entweder liegt eine "Zielkonzeption mit Sachzieldominanz" oder eine "Zielkonzeption mit Formalzieldominanz" vor ⁵⁾.

1) Kosiol, E., Erkenntnisgegenstand und methodologischer Standort der Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 130

2) Formalziele werden auch als mittelbare oder unmittelbare Nominalziele bezeichnet. Vgl. dazu Bidlingmaier, J., Unternehmerziele und Unternehmerstrategien, a.a.O., S. 43 und Schmidt-Sudhoff, U., Unternehmerziele und unternehmerisches Zielsystem, in: Schriftenreihe betriebswirtschaftlicher Beiträge, hrsg. von Hans Münstermann, Bd. 10, Wiesbaden 1967, S. 94

3) vgl. Kosiol, E., Erkenntnisgegenstand und methodologischer Standort der Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 130

4) vgl. Schmidt-Sudhoff, U., Unternehmerziele und unternehmerisches Zielsystem, a.a.O., S. 94

5) vgl. Kosiol, E., Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 262

Dieser Über- und Unterordnung folgend erscheint es gerechtfertigt, auf ein Zweck-Mittel-Verhältnis von Formal- und Sachziel zu schließen ¹⁾.

1) vgl. Bidlingmaier, J., Zielkonflikte und Zielkompromisse im unternehmerischen Entscheidungsprozeß, a.a.O., S. 105
Bidlingmaier verweist in diesem Zusammenhang auf die unterschiedliche Auffassung über die Rangordnung von Sach- und Formalzielen in der Zielkonzeption öffentlicher Betriebe.
(vgl. dazu Oettle, K., Über den Charakter öffentlich-wirtschaftlicher Zielsetzungen, in: ZfbF 1966, S. 245 ff.;
Schneider, D., Zielvorstellungen und innerbetriebliche Lenkungspreise in privaten und öffentlichen Unternehmen, in: ZfbF 1966, S. 265;
Witte, E., unter Mitarbeit von J. Hauschildt, Die öffentliche Unternehmung im Interessenkonflikt, Berlin 1966, S. 48 ff.)

a) Das generelle Zielsystem der
 Wohnungsunternehmung

Das Zielsystem einer Unternehmung besteht aus einer Anzahl von Elementen, die mit den Zielen gleichzusetzen sind ¹⁾.

Die traditionelle betriebswirtschaftliche Betrachtungsweise sah den Zweck des wirtschaftlichen Handelns allein in der Verwirklichung eines Zieles (Zielmonismus). Sie wurde von einer betriebswirtschaftlichen Richtung abgelöst, die die Darstellung multivariabler Zielsetzungen anstrebt. Neuerdings setzen Bestrebungen ein, aus den potentiellen Zielsetzungen die Grundstruktur eines allgemeinen Zielsystems zu entwickeln ²⁾. Aus der Eigenverantwortlichkeit unternehmerischen Handelns lassen sich dabei zwei Ziele generell als Bestandteil des Zielsystems festlegen: das Sicherungsziel mit seinen Gewinn- und Liquiditätskomponenten und das Standingziel ³⁾.

Grundsätzlich ist auch das Zielsystem freier und gemeinnütziger Wohnungsunternehmen auf diese Zielkomponenten reduzierbar ⁴⁾, doch soll zur Charakterisierung der Zielinformationen von Wohnungsunternehmen auf deren spezifische Haupt- und Nebenziele eingegangen werden.

1) vgl. Schmidt-Sudhoff, U., Unternehmerziele und unternehmerisches Zielsystem, a.a.O., S. 21

2) vgl. Wittstock, J., Elemente eines allgemeinen Zielsystems der Unternehmung, a.a.O., S. 832 ff.

3) vgl. ebenda S. 837 ff. Das Standing ist der Ruf (Sandig) der Unternehmung (vgl. ebenda S. 849 Fußn. 50 und 51)

4) vgl. Weisser, G., Gemeinnützigkeit heute, in: Schriften des Seminars für Genossenschaftswesen an der Universität zu Köln, hrsg. von G. Weisser, Bd. 8, Göttingen 1964, hier S. 18 ff.

1. Hauptzielorientierte Zielinformationen der Wohnungsunternehmen

Im Gegensatz zu der aus der Mittel-Zweck-Beziehung folgenden Systematik unternehmerischer Ober- und Unterziele entspringt die Einteilung in Haupt- und Nebenziele einer relativen Zielgewichtung des Entscheidungsträgers¹⁾.

aa) Die Gewinnmaximierung

Hauptziel der Unternehmung war in der Vergangenheit das Streben nach maximalem Gewinn²⁾. "Die Betriebswirtschaftslehre ging lange Zeit von der Hypothese aus, daß sich das monetäre Einkommensmotiv der Unternehmenseigner in dem Streben nach einer absolut zu messenden Gewinngröße konkretisiert"³⁾.

Die moderne betriebswirtschaftliche Richtung stellt den relativen Gewinn, der als Quotient aus Zweckerfolg und Mitteleinsatz maximiert

1) vgl. Heinen, E., Das Zielsystem der Unternehmung, a.a.O., S. 103 ff.

Bidlingmaier teilt abweichend davon aufgrund der Zweck-Mittel-Beziehung in primäre (Haupt-)Ziele und sekundäre usw. (Neben-)Ziele ein
(Vgl. Bidlingmaier, J., Unternehmerziele und Unternehmerstrategien, a.a.O., S. 76 f.)

2) vgl. Hammann, P., Gewinnmaximierung - dominantes Ziel oder Zieldominante, in: ZfB 1968, S. 260 ff.

3) Heinen, E., Das Zielsystem der Unternehmung, a.a.O., S. 62

werden soll, in den Vordergrund der Betrachtung ¹⁾. Diese Größe wird als Eigenkapital- bzw. Gesamtkapitalrentabilität interpretiert.

Neben der Frage, ob eine absolute oder relative Gewinnmaximierung angestrebt werden soll, ist zur Klärung des Gewinnstrebens auch die zeitliche Dimension dieses Zieles relevant. Hax stellt daher nicht auf zu erzielenden absoluten oder relativen Gewinn ab, sondern kennzeichnet den Gewinn durch das Zeitmoment und spricht von einer kurzfristigen oder langfristigen Verhaltensweise des Unternehmers ²⁾.

Langfristig strebt das Unternehmen nach einem optimalen, kurzfristig nach einem maximalen relativen Gewinn. Das Streben nach kurzfristig maximalem Gewinn kann jedoch zu negativen Auswirkungen für die Unternehmung führen, wenn beispielsweise bei dringendem Wohnungsbedarf das Wohnungsunternehmen seine Machtstellung ausnutzt ³⁾. Durch diese Verhaltensweise tritt eine Schädigung des Goodwill der Wohnungsunternehmung ein, wodurch nicht nur das Gewinnstreben, sondern auch andere Zielsetzungen, wie beispielsweise das Wachstum der Unternehmung, beeinträchtigt werden ⁴⁾.

Die kurzfristige relative Gewinnmaximierung ist nur dann zu bejahen, wenn sie zur Stärkung der Marktstellung dient, um auf diesem Wege eine langfristige Gewinnmaximierung zu verwirklichen. "Kurzfristige Gewinn-

1) vgl. Pack, L., Rationalprinzip und Gewinnmaximierungsprinzip, in: ZfB 1961, S. 210

2) vgl. Arbeitskreis Hax der Schmalenbach-Gesellschaft, Wesen und Arten unternehmerischer Entscheidungen, in: ZfB 1964, S. 685 - 715, hier S. 691

3) vgl. ebenda, S. 692

4) vgl. Wittstock, J., Elemente eines allgemeinen Zielsystems der Unternehmung, a.a.O., S. 848 ff.

maximierung und Streben nach optimalem Gewinn stehen also dann nicht in Widerspruch, wenn das kurzfristige ... dem langfristigen Gewinnstreben untergeordnet wird", ¹⁾.

Da die langfristige Gewinnmaximierung (absolute Gewinnmaximierung) den Grundsatz der Vorsicht wie die Beachtung der Liquiditätsnebenbedingungen mit einschließt, kann ein höchstmöglicher Gewinn nicht erreicht werden. Damit ist es zweifelhaft, ob die Gewinnmaximierung überhaupt als ein Element des Zielsystems angesehen werden kann ²⁾.

Wird jedoch das Gewinnstreben als ein Zielelement betrachtet, so ist noch die Frage zu klären, welchen Gewinn die Wohnungsunternehmen tatsächlich anstreben. Hax betont, daß es Unternehmungen gibt, "bei denen ... bewußt auf die Erzielung eines irgendwie definierten 'höchst-möglichen' Gewinns verzichtet und sich mit einem begrenzten Gewinnbetrag, etwa einem 'angemessenen' Gewinn, oder gar mit bloßer Kostendeckung begnügt" ³⁾ wird. Dieser Fall liegt bei den gemeinnützigen Wohnungsunternehmen vor, die auf Kostendeckung bedacht sind, damit aber

1) Arbeitskreis Hax der Schmalenbach-Gesellschaft, Wesen und Arten unternehmerischer Entscheidungen, a.a.O., S. 692

2) vgl. Lausberg, F.-W., Die Finanzierungsneutralität der Besteuerung. Zur Herleitung der an betriebswirtschaftlichen Faktoren ausgerichteten Forderung nach gleichmäßiger Steuerbelastung der Finanzierungsalternativen.

Diss. München 1970, S. 54

Dies gilt auch für die relative Gewinnmaximierung, bei der das Gesamtkapital als Bezugsgröße heranzuziehen ist, wenn die Rentabilität als Maßstab des Erfolges dient, wobei aber die Gesamtrentabilität als Zielfunktion keine operationalen Entscheidungen über die Kapitalzusammensetzung ermöglicht (vgl. Lausberg, F.-W., Die Finanzierungsneutralität der Besteuerung, a.a.O., S. 57)

3) Arbeitskreis Hax der Schmalenbach-Gesellschaft, Wesen und Arten unternehmerischer Entscheidungen, a.a.O., S. 692

kurzfristig das Streben nach Gewinn als Indiz wirtschaftlicher Geschäftsführung oder zur Reservenschaffung nicht gänzlich ausschließen. Nach geltendem Recht sind gemeinnützige Wohnungsunternehmen verpflichtet, bei der Verteilung des Reingewinns jährlich höchstens 4 v.H. der eingezahlten Kapitaleinlage ¹⁾ an Mitglieder oder Gesellschafter auszuschütten. Das Gesetz besagt aber nicht, daß keine höheren Beträge als 4 v.H. erzielt werden dürfen. Dies kann auch nicht bestimmt werden, da sich die erzielbaren und erzielten Erträge des Wohnungsunternehmens aus dem gesamten unternehmerischen Prozeß der Leistungserstellung, Leistungsverwertung und Finanzierung ergeben ²⁾, und rechtlich lediglich bestimmt ist, daß die Preiskalkulation nach dem Selbstkostenprinzip vorzunehmen ist ³⁾.

Grundsätzlich ist es also möglich, daß Erträge entstehen, die die gesetzlich determinierte Gewinnausschüttung übersteigen. Diese Erträge entspringen ⁴⁾:

- (1) der Aufhebung der normalerweise bestehenden Eigenkapitalverzinsungsgrenze von 4 v.H., beispielsweise für den Fall, daß Wohnungsunternehmen beim öffentlich geförderten Wohnungsbau mit einem den Normalfall übersteigenden Eigenkapitalanteil zur Finanzierung beitragen,
- (2) der geldwirtschaftlichen Zwischenanlage. Diese kann beispielsweise in der ertragbringenden Anlage von Rücklagen und Rückstellungen liegen,

1) vgl. § 9a WGG

2) vgl. Brecht, J., Wohnungsgemeinnützigkeit, in: Handwörterbuch des Städtebaues Wohnungs- und Siedlungswesen, hrsg. von H. Wandersleb, 3. Bd., Stuttgart 1959, S. 1739

3) vgl. § 11 WGGDV

4) vgl. Brecht, J., Wohnungsgemeinnützigkeit, a.a.O., S. 1739

- (3) dem Nichtverbrauch von Teilen der kalkulierten Bewirtschaftungskosten.

Hax weist darauf hin, daß die Gewinnfeststellung von dem verwendeten Kostenbegriff abhängig ist ¹⁾. Stellen die gemeinnützigen Wohnungsunternehmen beispielsweise auf den kalkulatorischen Gewinn ab, weil Eigenkapitalzinsen nicht als Gewinnbestandteil angesehen werden, so kann für freie Wohnungsunternehmen dagegen der pagatorische Gewinn maßgebend sein, wenn die Eigenkapitalzinsen in den Gewinnbegriff mit einbezogen werden ²⁾.

Neben den Eigenkapitalzinsen werden bei gemeinnützigen Wohnungsunternehmen auch vielfach Rückstellungen als Kostenbestandteil angesehen, die "für im gegenwärtigen Vermögen begründete Risiken" ³⁾ gebildet werden. "Kostendeckung in diesem Sinne ist im Grunde genommen nichts anderes als Erzielung eines 'angemessenen', also irgendwie begrenzten Gewinns" ⁴⁾.

Ein begrenztes Gewinnstreben bei gemeinnützigen Wohnungsunternehmen kann also nicht ausgeschlossen werden, da selbst im Rahmen einer ordnungsgemäßen Geschäftsführung Rücklagen und Rückstellungen mög-

1) Hax trifft diese Aussagen bei der Untersuchung des Gewinnstrebens öffentlicher Unternehmen

(vgl. Arbeitskreis Hax der Schmalenbach-Gesellschaft, Wesen und Arten unternehmerischer Entscheidungen, a.a.O., S. 693)

Diese Aussage ist auf gemeinnützige Wohnungsunternehmen übertragbar, da sie rechtlich weitgehend gleich behandelt werden.

Gemeinnützige Wohnungsunternehmen sind beispielsweise nur an handelsrechtlichen und nicht, wie freie Wohnungsunternehmen, auch an steuerlichen Bestimmungen orientiert.

2) vgl. Arbeitskreis Hax der Schmalenbach-Gesellschaft, Wesen und Arten unternehmerischer Entscheidungen, a.a.O., S. 693

3) ebenda

4) ebenda

lich sind ¹⁾. Die in Rücklagen und Rückstellungen erfaßten Risikozuschläge sind auf 5 v.H. der Gesamtkosten limitiert ²⁾. Hinsichtlich der Rückstellungen kommen dabei Aufwands- und Wagnisrückstellungen in Frage. Aufwandsrückstellungen sind bei der Veräußerung anfallende zusätzliche Verwaltungskosten, die nicht in den Verwaltungsleistungen als Teil der Baunebenkosten abgegolten sind ³⁾.

Wagnisrückstellungen betreffen einmal objektbezogene Risiken ⁴⁾, zum andern das allgemeine Risiko (der wohnungswirtschaftlichen Betriebsleistung) der Wohnungsveräußerung.

1) vgl. § 14 Abs. 1 WGGDV

2) vgl. auch im folgenden Weißhäupl, K., Die Ermittlung und Prüfung angemessener Verkaufspreise bei der Veräußerung an nicht feststehende Bewerber (einschließlich von Mietobjekten). Hrsg. Verband Bayerischer Wohnungsunternehmen e.V., München o.J., S. 13

3) Zu den Aufwandsrückstellungen sind die Kosten für die Überwachung der Garantieleistungen, die Finanzierungsabwicklung und rechtliche Eigentumsverschaffung zu zählen

4) Dazu gehören z.B. Prozeßrisiken, Delkrederarissen, Gewährleistungsrisiken und Risiken aus der Inanspruchnahme der persönlichen Schuldhaft.

bb) Die Umsatzmaximierung

Das Gewinnstreben ist unter Verzicht normativer Argumentation ein Mittel zur Verwirklichung höherer Ziele. Ein Geldgewinn wird dabei zur Voraussetzung dieser Zielrealisationen ¹⁾. Unter diesem speziellen Aspekt kann das Gewinnstreben durch Umsatzstreben ersetzt werden. Damit wird bezweckt, unter Verzicht auf eine gegenwärtige Gewinnmaximierung, den Marktanteil zu vergrößern, um in späteren Perioden nachhaltigere Gewinne zu erzielen.

Das Umsatzstreben ist in ein Streben nach absolutem und relativem Umsatz einzuteilen. Der absolute Umsatz wird determiniert durch Menge und Preis der abgesetzten Erzeugnisse ²⁾. Das Wohnungsunternehmen muß, wie jedes Unternehmen bei umsatzorientierten Zielinformationen, zwischen wertmäßigen und mengenmäßigen Umsatzinformationen unterscheiden. Mengenmäßige Umsatzinformationen werden als Absatzinformationen bezeichnet. Eine Unterscheidung zwischen wertmäßigen Umsatzinformationen und Absatzinformationen ist notwendig, weil eine Um-

1) vgl. Kosiol, E., Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 265

2) vgl. Heinen, E., Das Zielsystem der Unternehmung, a.a.O., S. 65
Da der Umsatz auf eine Periode und nicht auf die Gesamtlebensdauer der Unternehmung bezogen wird, müssen Bestandsänderungen berücksichtigt werden. Damit wird statt des Umsatzes der Ertrag zur Bestimmung der Zielerreichung herangezogen. "Unter Ertrag ist der im Verlauf einer Teilperiode erzielte Umsatz einschließlich der Zu- und Abnahme von Lagerbeständen zu verstehen."

satzerhöhung u.U. allein durch eine Preissteigerung herbeigeführt wird, ohne daß sich der Absatz erhöht. Diese Unterscheidung trifft auch auf den Fall zu, daß ein gleichbleibender Umsatz vorliegt. Ein konstanter Umsatz kann sich nämlich beispielsweise aus einer Verringerung des mengenmäßigen Absatzes bei einer gleichzeitigen Preiserhöhung ergeben.

Das relative Umsatzstreben ist durch die Aufnahme zusätzlicher Bezugsgrößen in die Zielformulierung charakterisiert¹⁾. Die Präzisierung der Zielformulierung wird durch die Bildung betrieblicher Hauptkennziffern ermöglicht²⁾:

- (1) Umsatz des Wohnungsunternehmers: Branchenumsatz
 in einem regional begrenzten Bereich.
 Diese Kennziffer vermittelt Aussagen über die gebiets-
 bezogene Veränderung des eigenen Marktanteils.

- (2) Umsatz: Kapital
 Damit wird die Veränderung der Umschlagshäufigkeit
 des Kapitals des Wohnungsunternehmens verdeutlicht.

- (3) Gewinn: Umsatz
 Die Umsatzrentabilität des Wohnungsunternehmens ent-
 hält den Umsatz selbst als Bezugsgröße der Zielfunktion.

1) vgl. Heinen, E., Das Zielsystem der Unternehmung, a.a.O., S. 65

2) vgl. ebenda

cc) Die Wirtschaftlichkeit

Im Zielsystem der Unternehmung ist als potentielles Hauptziel auch das Wirtschaftlichkeitsstreben enthalten. Die "einzelwirtschaftlich determinierte Wirtschaftlichkeit" ¹⁾ beschreibt das Unternehmensverhalten als Streben nach Produktivität bzw. Kostenwirtschaftlichkeit ²⁾. Nach Bidlingmaier scheidet die Produktivität als realtypische unternehmerische Zielsetzung aus, da es sich dabei nur um ein technisches Verhaltensprinzip handelt, "das als Grundlage einer seinswissenschaftlichen Systematisierung der Unternehmerziele ungeeignet ist" ³⁾. Die aus der wertmäßigen Interpretation der einzelwirtschaftlichen Wirtschaftlichkeit resultierende Kostenwirtschaftlichkeit ⁴⁾ ist dagegen als realtypisches Unternehmungsziel anzusehen ⁵⁾.

1) Bidlingmaier, J., Unternehmerziele und Unternehmerstrategien, a.a.O., S. 52

2) vgl. ebenda, S. 52 ff. und Heinen, E., Das Zielsystem der Unternehmung, a.a.O., S. 67 f.

3) Bidlingmaier, J., Unternehmerziele und Unternehmerstrategien, a.a.O., S. 52

4) Bei der Kostenwirtschaftlichkeit wird der mit geeigneten Faktoren bzw. -preisen gewichtete Faktorverzehr (Kosten) mit dem aus dem Kombinationsprozeß resultierenden Ergebnis (Leistung) verglichen (vgl. Heinen, E., Das Zielsystem der Unternehmung, a.a.O., S. 68). Kostenwirtschaftlichkeit enthält die Forderung nach Kostenminimierung bei gegebener Leistung bzw. Leistungsmaximierung bei gegebenem Kostensatz.

5) Schnettler sieht Wirtschaftlichkeit als betriebswirtschaftliches Prinzip im Sinne optimaler Kostengestaltung bzw. erwerbswirtschaftlicher Gewinnerzielung. Erwerbswirtschaftliche Gewinnerzielung nimmt dabei die Form maximaler bzw. angemessener Gewinnerzielung an.

(vgl. Schnettler, A., Betriebsanalyse, 2. völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1960, S. 341 ff. und auch

Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 1. Bd., Die Produktion, 12. Aufl., Berlin-Heidelberg-New York 1966, S. 452 ff.)

Nach Bidlingmaier ist die "gemeinwirtschaftlich determinierte Wirtschaftlichkeit" nicht in das Zielsystem einzuordnen, denn "das 'Prinzip der Gemeinnützigkeit' zielt weniger auf die seinswissenschaftliche, finale Erklärung des Unternehmerverhaltens, als vielmehr auf dessen normative Bewertung hinsichtlich der bewirkten gemein- oder gesamtwirtschaftlichen Aufgabenerfüllung" ¹⁾.

Der Versuch, das gemeinwirtschaftliche Wirtschaftlichkeitsprinzip für die betriebliche Praxis anzuwenden, wird z.B. bei der Bestimmung des Zielsystems öffentlicher Betriebe unternommen ²⁾. Durch Darbietungsziele ³⁾ wird dabei dieser Prinzipinhalt erfaßt ⁴⁾.

Bei gemeinnützigen Wohnungsunternehmen dominiert, wie bei öffentlichen Unternehmungen, das gemeinwirtschaftliche Versorgungsprinzip. Somit kann für diese Wohnungsunternehmen die Kategorie der Darbietungsziele als bestimmendes Merkmal des Prinzipinhaltes herangezogen werden.

Kostenwirtschaftlichkeit als Formalziel ist bei freien und gemeinnützigen Wohnungsunternehmen denkbar. Die Übernahme der gemeinwirtschaftlichen Wirtschaftlichkeit als Zielsetzung freier Wohnungsunternehmen ist dagegen selbst bei Dominanz des Versorgungsprinzips schwer vollziehbar.

1) Bidlingmaier, J., Unternehmerziele und Unternehmerstrategien, a.a.O., S. 51

2) vgl. Heinen, E., Das Zielsystem der Unternehmung, a.a.O., S. 69

3) vgl. Oettle, K., Über den Charakter öffentlich-wirtschaftlicher Zielsetzungen, a.a.O., S. 253 f.

4) vgl. Heinen, E., Das Zielsystem der Unternehmung, a.a.O., S. 69

2. Nebenzielorientierte Zielinformationen von
Wohnungsunternehmungen

aa) Die Übernahme des Sicherheitsstrebens in
Zielinformationen

Im Zielsystem kommt dem Sicherheitsstreben als Subziel eine dominierende Bedeutung zu. Es beinhaltet sowohl die Erhaltung der Liquidität als auch die Erhaltung des Unternehmenspotentials.

11 Die Sicherung der Liquidität

Eine strenge Nebenbedingung für Zielsetzungen ist die Aufrechterhaltung der Liquidität, Liquidität ist dabei ein technisches Bedingungsprinzip und beinhaltet das Streben nach einer 'optimalen' Zahlungsbereitschaft. 'Optimal' ist sie dann, wenn weder Unter- noch Überliquidität vorhanden ist, weil eine Unterliquidität die Wahrnehmung von Gewinnchancen verhindert, eine Überliquidität dagegen Kapitalbrach liegen läßt und damit die Rentabilität schmälert.

Nach der Liquiditätsform sind drei Aspekte der Liquidität zu unterscheiden ¹⁾:

1) vgl. Düchting, H., Liquidität und unternehmerische Entscheidungsmodelle, Diss. München 1965, S. 18 ff.;
Stützel, E., Liquidität, in: HdSW, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1959, S. 622 ff.; Witte, E., Die Liquiditätspolitik der Unternehmung, in: Veröffentlichungen der Akademie für Wirtschaft und Politik Hamburg, Tübingen 1963, S. 2 ff.

- (1) Zahlungsfähigkeit
- (2) Liquidierbarkeit
- (3) Liquiditätsreserve

Die Zahlungsfähigkeit besagt, daß die Unternehmung zu jedem erforderlichen Zeitpunkt bzw. Zeitraum in der Lage ist, ihren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen ¹⁾. Die Liquidierbarkeit drückt aus, in welchem Zeitraum Vermögensgegenstände verflüssigt werden können. Durch die Beachtung der Liquidierbarkeit von Vermögensgegenständen kann bei Wohnungsunternehmen im Extremfall lediglich eine Zahlungsstockung eintreten, die durch das Ergreifen geeigneter Maßnahmen überwindbar ist ²⁾. Die Liquiditätsreserve ³⁾ ist in dem Sinne zu verstehen, daß den Rücklagen (z.B. Bauerneuerungsrücklage) Mittel in liquider Form gegenüberstehen. Die Rücklagen dürfen nicht etwa bereits wieder investiert sein.

Langfristig setzt die Liquidität eine ausgeglichene Kapitalstruktur voraus, die jedoch kein exakter Maßstab für die Aufrechterhaltung der Liquidität ist. Vielmehr kommt es auf die Gestaltung der Einnahme- und Ausgabenströme ⁴⁾ der Wohnungsunternehmung an. Die Aufrechterhaltung der Liquidität ist unabdingbar zur Realisierung der Unternehmensziele. Neben dieser Anforderung des Sicherheitsstrebens werden Zielsetzungen auch dann in den Hintergrund gedrängt, wenn es gilt, den Fortbestand der Unternehmung zu sichern.

1) vgl. Strobel, A., Die Liquidität. Methoden ihrer Berechnung, 2. unveränderte Aufl., Stuttgart 1953, S. 25 ff.

2) Eine solche Maßnahme besteht beispielsweise in der Zession von Forderungen

3) vgl. Witte, E., Zur Bestimmung der Liquiditätsreserve, in ZfB 1964, S. 763-772

4) Zum Ergreifen liquiditätspolitischer Maßnahmen vgl. Witte, E., Die Liquiditätspolitik der Unternehmung, a.a.O., S. 41 ff.

Die Erhaltung des Unternehmenspotentials kann bonitär ¹⁾ oder monetär interpretiert werden ²⁾, während die Liquidität eine rein monetäre Größe darstellt.

Das Wohnungsunternehmen muß unter dem Erhaltungsaspekt in der Lage sein, nach Veräußerung eines Objektes das gleiche Objekt wieder bereitzustellen. Im Hinblick auf die Erhaltung des Unternehmenspotentials ist es notwendig, daß im Falle der Fremdfinanzierung das Fremdkapital aus dem Erlös rückzahlbar ist, um damit den Kreditspielraum des Wohnungsunternehmens nicht einzuengen. Eine Vermehrung der Schulden wird diesem Sicherheitsstreben der Unternehmung nicht gerecht werden.

Die Substanzerhaltung von Wohnungsunternehmen wird hauptsächlich beeinträchtigt, wenn der Kapitaleinsatz für vorrätig erworbenes Bauland nicht mehr in den Dispositionsbereich des Wohnungsunternehmens zurückfließt. Beim Vorratskauf von Bauland ist eine Kapitalinvestition erforderlich. Dabei ist noch gar nicht geklärt, ob und wann die Verwertung des Baulandes stattfindet. Besteht die Leistungsverwertung des auf Vorrat erworbenen Baulandes in der Wohnungsbewirtschaftung, so ist die Substanzerhaltung als gesichert anzusehen. Wird die Leistungsverwertung über den Wohnungsverkauf betrieben, kann die Substanzerhaltung dagegen u.U.

1) Hax unterscheidet zwei Formen der Substanzerhaltung:

- a) Die reproduktive Substanzerhaltung, d.h. die Wiederbeschaffung der verbrauchten Produktivgüter in unveränderter Form
- b) Die Leistungsmaßige Substanzerhaltung, d.h. die "Wiederbeschaffung von Produktivgütern, welche mengenmäßig und qualitätsmäßig mindestens die gleiche Produktionsleistung sicherstellen wie der ursprüngliche Produktivgüterbestand"

(Hax, K., Die Substanzerhaltung der Betriebe, Köln und Opladen 1957, S. 19)

- 2) vgl. Heinen, E., Das Zielsystem der Unternehmung, a.a.O., S. 72, und ders., Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 114

durch die Verkaufsrisiken beeinträchtigt werden. Der Kapitaleinsatz für die Bauleistung dagegen stellt für Wohnungsunternehmen für den Fall des späteren Wohnungsverkaufs eine geringere Belastung dar, da es sich hier durch entsprechende Vertragsbedingungen ¹⁾ absichern kann ²⁾.

bb) Das Streben nach Wachstum als Zielinformation

Eine Erweiterung des Sicherheitsstrebens beinhaltet die Forderung nach angemessenem Wachstum, zumal die reine Substanzerhaltung ohne Berücksichtigung des technischen Fortschritts das Wohnungsunternehmen gegenüber Konkurrenzbetrieben abgleiten läßt ³⁾.

Deshalb fordert Sommerfeld eine qualifizierte Substanzerhaltung, die das Postulat des Wachstums beinhaltet. In diesem Sinne muß die Leistungsfähigkeit der Unternehmung entsprechend dem gesamtwirtschaftlichen Wachstum gesichert werden ⁴⁾.

-
- 1) Solche Vertragsbedingungen sind z.B. Vorauszahlungen oder Teilzahlungen entsprechend dem Baufortschritt seitens der Käufer.
 - 2) Die Gestaltungsfreiheit von Kaufverträgen ist für freie Wohnungsunternehmen bei der Veräußerung von öffentlich geförderten Eigenheimen und Eigentumswohnungen durch Mindestanforderungen an Veräußerungsverträge, die von der Obersten Baubehörde aufgestellt werden, eingeschränkt. Für gemeinnützige Wohnungsunternehmen gelten die in den Kaufvertragsmustern niedergelegten Richtlinien. (vgl. Seuß, H., Die Kaufverträge der gemeinnützigen Wohnungsunternehmen, in: ZfgW, H. 3, 1972, S. 137-140)
 - 3) Schmidt vertritt das Prinzip der relativen Substanzerhaltung der Unternehmung. Dieses Prinzip besagt, daß bei dem Wachstum der Volkswirtschaft oder der Branche das Unternehmen seine relative Stellung, d.h. seine Marktstellung erhalten muß (vgl. Schmidt, F., Die organische Tageswertbilanz, 2.Aufl., Wiesbaden 1951, S. 139 ff.) Dies kann wertmäßig aber sowohl Expansion und Stagnation als auch Kontraktion bedeuten.
 - 4) vgl. Sommerfeld, H., Eudynamische Bilanz, in: Lexikon des kaufmännischen Rechnungswesens, 2. Aufl., Stuttgart 1955, Sp. 983

Die Realisation von Wachstumszielen setzt neben der Kostendeckung auch Gewinnerzielung voraus, wobei die Gewinnerzielung nicht zu Scheingewinnen führen darf.

Die mengenmäßig-reproduktive und die einbetrieblich-leistungsmäßige Substanzerhaltung ¹⁾ dienen lediglich der Aufrechterhaltung der Leistungsfähigkeit in unveränderter Form. Nur die qualifizierte und die zwischenbetrieblich-leistungsmäßige Substanzerhaltung führen darüber hinaus zu einem Wachstum der Wohnungsunternehmen.

1) Schnettler unterscheidet drei Stufen der Substanzerhaltung:

- a) Die mengenmäßig-reproduktive Substanzerhaltung. Die Leistungsfähigkeit des Betriebes soll bei Preissteigerungen in der gleichen Höhe erhalten bleiben. Dies ist mit realer Kapitalerhaltung gleichzusetzen, d.h. auch bei Preissteigerungen sind Güter gleicher Art wieder beschaffbar, was eine Kaufkrafterhaltung beinhaltet.
- b) Die einbetrieblich-leistungsmäßige Substanzerhaltung, d.h. die Leistungsfähigkeit wird in bisheriger Höhe unter Verwirklichung des technischen Fortschritts erhalten.
- c) Die zwischenbetrieblich-leistungsmäßige Substanzerhaltung, d.h. "nicht nur Realisierung des technischen Fortschritts, sondern auch Kapazitätsausweitung im Ausmaß der Konkurrenzbetriebe"

(vgl. Schnettler, A., Betriebsanalyse, a.a.O., S. 18 ff.)

b) Charakterisierung systemspezifischer Zielfunktionen
der Wohnungsunternehmung

Hinsichtlich der Priorität der Zielfunktionen ¹⁾ sind bei freien und gemeinnützigen Wohnungsunternehmen Unterschiede zu erkennen.

Freie Wohnungsunternehmen verfolgen im allgemeinen monetäre Zielvorstellungen. Nicht-monetäre Ziele, wie beispielsweise soziale Ziele und das Streben nach Prestige, Macht und Unabhängigkeit, sind bei freien Wohnungsunternehmen Ausnahmefälle ²⁾. Bei gemeinnützigen Wohnungsunternehmen dagegen stehen, zumindest nach den gesetzlichen Bestimmungen ³⁾, soziale Gesichtspunkte (als Teilaspekt nicht-monetärer Zielsetzungen) im Vordergrund. Nach Lütge ⁴⁾ sind vier Merkmale der gemeinnützigen Wohnungsunternehmen herauszustellen ⁵⁾:

1) Zielfunktion bezeichnet eine "unter gewissen Nebenbedingungen (Restriktionen) zu maximierende oder zu minimierende Funktion" (Schmidt-Sudhoff, U., Unternehmerziele und unternehmerisches Zielsystem, a.a.O., S. 19)

2) vgl. Heinen, E., Die Zielfunktion der Unternehmung, in: Zur Theorie der Unternehmung, Festschrift zum 65. Geburtstag von Erich Gutenberg, Hrsg. Helmut Koch, Wiesbaden 1962, S. 24 ff. und Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 2. Bd., Der Absatz, 11. Aufl., Berlin-Heidelberg-New York 1968, S. 9

3) vgl. WGG und WGGDV

4) vgl. Lütge, F., Wohnungswirtschaft. Eine systematische Darstellung unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Wohnungswirtschaft, 2. Aufl., Stuttgart 1949, S. 249 ff.

5) vgl. dazu Riebandt-Korfmaier, der die Bindungen kategorisiert und auch auf ihren Wert für gemeinnützige Wohnungsunternehmen einzugehen versucht. (Riebandt-Korfmaier, A., Der Wert der Bindungen der gemeinnützigen Wohnungsunternehmen, a.a.O., S. 121 ff.)

- (1) der Gewinnverzicht
- (2) die Abstellung des Wohnungsbaues auf Bedürftige
- (3) die Bauverpflichtung
- (4) die Zweckbindung der Mittel

Auch Flender zeigt die nicht-monetären Zielvorstellungen auf, wenn er die von den gemeinnützigen Wohnungsunternehmen sich selbst gegebenen Verhaltensbindungen wie folgt aufzählt:

"die Förderung der Allgemeinheit und die Sicherung der nachhaltigen Verwirklichung des Förderungszweckes,

die dauernde Bindung des Vermögens für den geförderten Zweck,

die Beschränkung in der Gewinnverwendung,

die Bindung der vermögensmäßigen Behandlung der Mitglieder bzw. der Gesellschafter im Falle ihres Ausscheidens oder der Auflösung (der Gesellschaft, A.d.V.) d.h. also die Erstarrung der eingezahlten Einlagen,

das Verbot unangemessener Zuwendungen an Dritte,

der Verzicht auf das erwerbswirtschaftliche Gewinnstreben, mithin billige Mieten für Mietwohnungen

und

die Beschränkung des Verkaufspreises auf die Kosten"¹⁾.

1) vgl. Flender, A., Die gemeinnützigen Wohnungsunternehmungen in der sozialen Marktwirtschaft, in: Vorträge und Aufsätze des Instituts für Siedlungs- und Wohnungswesen der westfälischen Wilhelm-Universität Münster, begründet von H.J. Seraphim, Hrsg. H.K. Schneider, H. 14: Zur Standortbestimmung der Wohnungswirtschaft. Die Träger des Wohnungsbaues: Ihre Aufgaben und Ziele in einer sozialen Marktwirtschaft, Köln-Braunsfeld 1963, S. 12 f.

Die Systematik der Hauptziele verdeutlicht, daß freie Wohnungsunternehmen sowohl Gewinnstreben und Umsatzstreben als auch Wirtschaftlichkeitsstreben als multivariable Zielsetzungen verfolgen. Gemeinnützige Wohnungsunternehmen dagegen streben als Zielsetzung eine Umsatzmaximierung an, die auf die Deckung des bestehenden Wohnungsbedarfs ausgerichtet ist. Zur Durchführung dieser Zielsetzung müssen sie das Wirtschaftlichkeitsprinzip¹⁾, d.h. das ökonomische Prinzip, beachten. Kostenwirtschaftlichkeit als Formalziel bedeutet für sie die Optimierung des Kosten-Leistungs-Verhältnisses zum Zwecke einer günstigen Wohnversorgung der sozial schwachen Bevölkerungsschichten.

Freie und gemeinnützige Wohnungsunternehmen verfolgen gemeinsam das Umsatzstreben und das Wirtschaftlichkeitsstreben. Diese Zielsetzungen sind aber hinsichtlich ihrer Motivation modifiziert zu interpretieren. Bei freien Wohnungsunternehmen dienen diese Zielsetzungen zur Verwirklichung des uneingeschränkten erwerbswirtschaftlichen Prinzips, bei gemeinnützigen dagegen zur Realisation eines Angemessenheitsprinzips²⁾.

Gemeinsam sind beiden Arten von Wohnungsunternehmen auch das als Nebenziel definierte Sicherheitsstreben, d.h. das technische Bedingungsprinzip der Liquiditätserhaltung, und die Erhaltung des Unternehmenspotentials. Das aus dem Sicherheitsstreben ableitbare Wachstumsstreben ist ebenfalls für beide Wohnungsunternehmen als Nebenziel relevant.

1) Weisser sieht in der Wirtschaftlichkeit niemals ein Ziel, sondern betrachtet sie ausschließlich als eine Bedingung des Verhaltens gemeinnütziger Wohnungsunternehmen (vgl. Weisser, G., Zukunftsaufgaben der gemeinnützigen Wohnungsunternehmen in der freiheitlichen Wirtschaft, in: ADB-Hannover 1967, Hamburg 1967, S. 47-64, hier S. 48 ff.)

2) vgl. Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 1. Bd., Die Produktion, a.a.O., S. 452 ff.

III. Der Informationsbedarf bei betrieblich-funktional determinierten Sachzielen von Wohnungsunternehmen

Für die Zielsetzung dieser Arbeit ist es zweckmäßig, eine funktionale Einteilung¹⁾ in Leistungserstellung, Leistungsverwertung und Finanzierung vorzunehmen. Dabei soll die Leistungserstellung des Wohnungsunternehmens die Beschaffung des Baulandes und der Bauleistung und die übrigen Tätigkeiten der Wohnungserstellung umfassen. Die Leistungserstellung in diesem Sinne beinhaltet nicht nur rein objektbezogene Tatbestände, sondern schließt auch faktorbezogene Merkmale (die Beschaffung der Objekte) ein. Die Leistungsverwertung dagegen betrifft den Verkauf und/oder die Bewirtschaftung.

1) Gutenberg teilt das betriebswirtschaftliche Geschehen in drei Teilbereiche ein: Leistungserstellung, Leistungsverwertung und Finanzierung. (vgl. Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 1. Bd, Die Produktion, a.a.O., S. 2)

In der wohnungswirtschaftlichen Literatur herrscht über die Fragen der Funktionssystematik weitgehend Uneinigkeit.

Miehm gibt dazu den erforderlichen Überblick (vgl. Miehm, G., Die Kostenrechnung der gemeinnützigen Wohnungsunternehmen unter besonderer Berücksichtigung der bei Eigenheimen zu erbringenden Leistungen, Diss. Mannheim 1958, S. 19 ff.).

Lang nennt als Funktionen von Wohnungsunternehmen die Leitung und interne Verwaltung, die Beschaffungsfunktion, die Fertigungsfunktion und die Verwertungsfunktion. Diese Einteilung lehnt sich aber zu eng an die Gliederung in objektbezogene und faktorbezogene Grundfunktionen der Betriebswirtschaftslehre an (vgl. dazu Lang, E., Die Kostenrechnung der gemeinnützigen Wohnungsbetriebe, Radolfzell 1961, S. 6 ff.).

Obwohl die Finanzierung methodisch gesehen als Teilfunktion betrieblicher Grundfunktionen zu bezeichnen ist, ist es aus pragmatischen Gründen gerechtfertigt, die Finanzierung als Hauptfunktion darzustellen ¹⁾.

Andere Autoren passen sich dem spezifischen Bedürfnis der Wohnungsunternehmen besser an.

So sind nach Hofbauer als Hauptfunktionen von Wohnungsunternehmen zu nennen:

Grundstücksbevorratung, Wohnungserstellung, Wohnungsbewirtschaftung, Wohnungsverkauf (vgl. Hofbauer, M.A., Hausbau und Hausbesitz - Vermögensverwaltung oder Gewerbebetrieb, in: Handbuch für den Haus- und Grundbesitzer, München 1969, S. 93).

Schauenburg sieht die Funktionen der Wohnungsunternehmen in: Wohnungserstellung, Wohnungsbewirtschaftung, wohnungswirtschaftlicher Betreuung

(vgl. Schauenburg, R., Die Wohnungswirtschaft im Aspekt der freien Wohnungsunternehmen, in: Vorträge und Aufsätze des Instituts für Siedlungs- und Wohnungswesen der westfälischen Wilhelm-Universität Münster, begründet von H. J. Seraphim, Hrsg. H.K. Schneider, H. 14: Zur Standortbestimmung der Wohnungswirtschaft. Die Träger des Wohnungsbaues: Ihre Aufgaben und Ziele in einer sozialen Marktwirtschaft, Köln-Braunsfeld 1963, S. 42 ff.).

Hofbauer und Schauenburg lehnen es aber ab, die Finanzierung als isolierte Funktion zu betrachten. Hofbauer begründet das damit, daß die Finanzierung untrennbar mit dem Kombinationsprozeß verknüpft ist, also bei allen Hauptfunktionen auftritt.

- 1) vgl. Wunderer, R., Systembildende Betrachtungsweisen der allgemeinen Betriebswirtschaftslehre und ihr Einfluß auf die Darstellung des Unternehmers, in: Betriebswirtschaftliche Schriften, H. 23, Berlin 1967, S. 215 ff.

Die Präzisierung des Informationsbedarfs für die funktional-determinierten Verrichtungen von Wohnungsunternehmen erfolgt mit Hilfe der Informationsarten. Eine für die Analyse der sachlich notwendigen Informationen erforderliche Systematik unter Berücksichtigung der Funktionsgliederung der Wohnungsunternehmen zeigt Abbildung 3¹⁾.

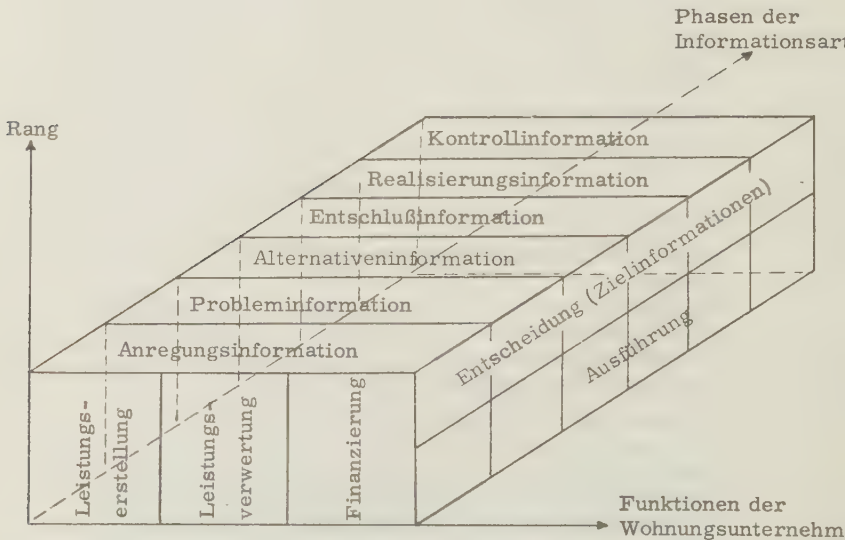


Abb. 3: Analyse der sachlich notwendigen Informationen von Wohnungsunternehmen

1) Zum Aufbau von Abbildung 3 vgl. Heinen, E., Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 14

IV. Informationsquellen

Die Rationalität von Entscheidungen wird generell durch Möglichkeiten der Informationsgewinnung aus externen und internen Informationsquellen eingeschränkt. Eine Erhöhung der Rationalität ist nur dann möglich, wenn die Unvollständigkeit, Unbestimmtheit und Unsicherheit relevanter Informationen vermindert wird.

Die Bestimmung der Informationsquelle des Wohnungsunternehmens, die in Anspruch zu nehmen vorteilhaft ist, stellt selbst ein wesentliches Entscheidungsproblem dar. Im Regelfall werden Wohnungsunternehmen externe Informationsquellen wählen, da diese Möglichkeiten eine höhere Informationseffizienz aufweisen.

Externe Informationsquellen des Wohnungsunternehmens zur Beschaffung von Angaben über die Baulandpreisentwicklung sind die:

- (1) amtliche Statistik ¹⁾,
- (2) kommunale Statistik,
- (3) private Statistik.

Diese Informationsquellen sind hinsichtlich ihrer Informationseffizienz unterschiedlich zu beurteilen. Die amtlichen Preisinformationen sind unter mengenmäßigem Aspekt als vollständig zu bezeichnen, denn in der amtlichen Statistik wird jedes unbebaute Grundstück innerhalb der Baugebiete der Gemeinden erfaßt, das durch Kauf erworben wird und dessen Kaufwert mehr als 200 DM beträgt. Nicht erfaßt werden aber:

1) Rechtsgrundlage für die amtliche Statistik der Baulandpreise ist das Gesetz über die Preisstatistik vom 9.8.1958 (BGBl I, S.605) in Verbindung mit dem Gesetz über die Statistik für Bundeszwecke vom 3.9.1953 (BGBl I, S. 1314)

- (1) Grundstücke, deren Eigentumswechsel sich infolge eines Tausches, einer Schenkung, einer Vererbung vollzieht,
- (2) bebaute Grundstücke,
- (3) land- und forstwirtschaftlich genutzte Grundstücke, die dem land- und forstwirtschaftlichen Vermögen zuzurechnen sind ¹⁾. Sind dagegen land- und forstwirtschaftlich genutzte Flächen dem Grundvermögen zuzurechnen ²⁾, sollen sie in der Regel als Rohbauland in den Erhebungsbereich der Statistik der Baulandpreise miteinbezogen werden ³⁾.

Auskunftspflichtig sind - zur Erstellung der amtlichen Statistik - die Finanzämter. Sie erhalten durch die von den Notaren ⁴⁾ ausgestellten Veräußerungsanzeigen Kenntnisse über Baulandpreise. Auf Grund der hieraus im Finanzamt erstellten Veräußerungsmitteilungen der Grunderwerbsteuerverwaltung an die Bewertungsstelle wird für jeden statistisch zu erfassenden Veräußerungsfall ein Erhebungsbogen für das statistische Landesamt ausgefüllt ⁵⁾. Um die Zweckeignung der Preisinformationen zu erhöhen, hat die amtliche Statistik die Baulandpreise nach besonderen Gliederungsmerkmalen erfaßt:

- (1) sachlichen ⁶⁾ Gliederungsmerkmalen entspricht die Einteilung des Baulandmarktes nach

1) vgl. § 35 BewG 1965

2) vgl. § 69 BewG 1965

3) Statistische Berichte des Bayerischen Statistischen Landesamtes in I 6-Vj 3/70, S. 4

4) vgl. Durchführungsverordnung zum Grunderwerbsteuergesetz (GRESrDV) vom 30.3.1940 - RGBl I, S. 559

5) vgl. Statistische Berichte des Bayerischen Statistischen Landesamtes M I 6-Vj 3/70, S. 4

6) vgl. dazu Fey, W., Die Struktur des Baulandmarktes und die Differenzierung der Baulandpreise, in: BBauBl, H.12, 1965 S. 581-591, hier S. 581 f.; vgl. ders., Entwicklungstendenzen am Baulandmarkt und bei den Baulandpreisen, in: BBauBl, H.3, 1966, S.97-105, hier S. 98 f.

Baulandarten,
Baugebieten,
Veräußerer- und Erwerbsgruppen,
Flächengrößenklassen,

- (2) die Betrachtung des Baulandmarktes unter räumlichen¹⁾
Gesichtspunkten führt zu den strukturellen Merkmalen:

Gemeindegröße,
Ortslage in großen Städten,
Bundesland.

Diese Preisinformationen sind hinsichtlich ihrer Bestimmtheit beschränkt verwertbar, wenn der Kaufpreis besonders vereinbarte Beträge, beispielsweise für Aufwuchs, Zäune, Lauben, den Kapitalwert von Leibrenten sowie die Erschließungskosten, beinhaltet²⁾. Abweichungen der öffentlichen Baulandpreise vom Marktpreis sind aber auch auf andere Art erklärbar. Divergenzen ergeben sich

- (1) aus notariellen Kaufverträgen, sofern in diesen nicht der tatsächlich gezahlte Kaufpreis ausgewiesen ist. Dafür spielt die Überlegung eine Rolle, daß durch Einsetzen eines niedrigeren Kaufpreises Grunderwerbsteuer gespart werden kann, und

1) vgl. Aule, O., Analyse der Baulandpreise in der Bundesrepublik Deutschland unter regionalen Gesichtspunkten. Veröffentlichungen des IFO-Instituts für Wirtschaftsforschung München, in: Wirtschaftliche und soziale Probleme des Agglomerationsprozesses - Beiträge zur Empirie und Theorie der Regionalforschung - R 10 S. 11 f., vgl. Fey, W., Die Struktur des Baulandmarktes und die Differenzierung der Baulandpreise, a.a.O., S. 582; vgl. ders., Entwicklungstendenzen am Baulandmarkt und bei den Baulandpreisen, a.a.O., S. 99 f.; vgl. Schuh, E., Zu den Statistiken der Baupreise in Bayern, in: Zeitschrift des Bayerischen Statistischen Landesamts, H. 1, 1970, S. 1-90, hier S. 15 ff.

2) vgl. Statistische Berichte des Bayerischen Statistischen Landesamts I 6-Vj 3/70, S. 4

- (2) durch Gelegenheitsverkäufe. Hierunter fallen beispielsweise Verkäufe unter Verwandten, verbilligte Baulandabgabe zur regionalen Wirtschaftsförderung sowie zur Förderung des sozialen Wohnungsbaues ¹⁾.

Da es sich um statistische Totalerhebungen handelt, ist Aule dennoch der Auffassung, daß die in der amtlichen Statistik erfaßten Baulandpreise den tatsächlichen Marktpreisen sehr nahe kommen ²⁾.

Die kommunalen Preisinformationen können zwar für den Einzelfall bestimmter sein, weil sie die im Kaufpreis enthaltenen ungewöhnlichen und persönlichen Verhältnisse bereinigen ³⁾. Denn für die Erhebungen werden die Preisverhältnisse des Stoppreises des Anfangjahres als statistische Bezugsgröße verwandt. Neben dem Preisverhältnis zum Stopwert wird ein "reflektierter Stopwert" eingeführt. Der reflektierte Stopwert beruht zwar auf der Grundlage der gestoppten Preise, "beinhaltet aber Wertveränderungen, die durch inzwischen eingetretene Widmungsänderungen und sonstige Änderungen der tatsächlichen Verhältnisse bedingt sind" ^{4) 5)}.

1) vgl. Aule, O., Analyse der Baulandpreise in der Bundesrepublik Deutschland unter regionalen Gesichtspunkten, a.a.O., S. 8 ff.

2) vgl. ebenda S. 9

3) vgl. Bonczek, W./Tiemann, M., Zur Entwicklung der Baulandpreise bis zum Erlaß des Bundesbaugesetzes, in: Der Städtetag, H.9, 1961, S. 475-480 hier S. 475 ff.; vgl. Aule, O., Analyse der Baulandpreise in der Bundesrepublik Deutschland unter regionalen Gesichtspunkten, a.a.O., S. 12 ff.

4) Bonczek, W./Tiemann, M., Zur Preisentwicklung auf dem Grundstücksmarkt, in: Der Städtetag, H.5, 1958, S.211-216 hier S. 211 ff.

5) Früher wurde die Preisentwicklung auf die Preisverhältnisse des Jahres 1939 (Stoppreis) bezogen; seit einigen Jahren ist Bezugsbasis der Preisverhältnisse der 31.12.1963 (Stichtag der Hauptfeststellung für die steuerliche Einheitsbewertung). Der frühere Stopwert und die jetzigen Richtwerte, die von den Gutachterausschüssen ermittelt werden, sind, um die Darstellung einer langfristigen Baulandpreisentwicklung zu ermöglichen, mit Hilfe der Indexkopplung verknüpft.

Die höhere Eignung der kommunalen gegenüber der amtlichen Statistik resultiert aus der Berücksichtigung von Standort, Lage, Beschaffenheit und Nutzungsmöglichkeit der einzelnen Baugrundstücke. ~ Der Nachteil kommunaler Preisinformationen ist jedoch in ihrer Lückenhaftigkeit zu sehen. Zum einen ist es die örtliche Begrenztheit und der beschränkte Umfang des Berichtsmaterials ~ es werden insgesamt nur 18 Städte untersucht ~ und zum anderen die Methode der Bereinigung ungewöhnlicher und persönlicher Verhältnisse ¹⁾.

Die Lückenhaftigkeit sowohl kommunaler als auch privater ²⁾ Preisinformationen (private Preisinformationen erweisen sich ansonsten als bestimmt und zweckgeeignet), zwingt im allgemeinen dazu, die amtliche Statistik als maßgebliche externe Informationsquelle zur Erklärung informationeller Wirkungen heranzuziehen.

Externe Informationsquellen zur Ermittlung von Informationen bezüglich der Baupreise sind die:

- (1) amtliche Statistik der Bauleistungspreise,
- (2) Statistik der veranschlagten Baukosten ³⁾.

Die Beurteilung der Effizienz dieser Informationsquellen zeigt, daß sie Veränderungen der Baupreise bzw. der veranschlagten Baukosten vollständig wiedergeben. Hinsichtlich ihrer Zweckeignung sind allerdings Informationen über Baupreise den Informationen über veranschlagte Baukosten vorzuziehen, weil diese Werte beschäftigungsunabhängig ermittelt sind und die Gewinnsituation der Bauausführenden berücksichtigen.

-
- 1) vgl. Aule, O., Analyse der Baulandpreise in der Bundesrepublik Deutschland unter regionalen Gesichtspunkten, a.a.O., S. 13; vgl. Tiemann, M., Die Baulandpreise und ihre Entwicklung, in: Der Städtetag, H.11, 1970, S. 562-573, hier S. 562
 - 2) vgl. Aule, O., Analyse der Baulandpreise in der Bundesrepublik Deutschland unter regionalen Gesichtspunkten, a.a.O., S. 14
 - 3) Sie ist maßgeblich für die Bewilligung öffentlicher Mittel.

Informationen über Baupreise stellen Preisveränderungen mit Hilfe von Preisindices für Wohngebäude dar ¹⁾. Um den Bestimmtheitsgrad dieser Information zu erhöhen, wird dieser Preisindex durch die Zusammenfassung mehrerer Gruppenindices gewonnen. Die amtliche Statistik errechnet einen Gesamtpreisindex für Wohngebäude aus folgenden Gruppenindices ²⁾:

- (a) Bauleistungen am Gebäude,
- (b) Entwässerungs- und Versorgungsanlagen,
- (c) Außenanlagen,
- (d) Baunebenleistungen,
- (e) besondere Betriebseinrichtungen,
- (f) Geräte- und Wirtschaftsausstattungen.

Der Gesamtbaupreisindex ist nach Kostenarten gemäß DIN 276 aufgeteilt. Dabei muß beachtet werden, daß abweichend von der DIN-Vorschrift nicht

-
- 1) Zu den Problemen der Errechnung eines Preisindex für Wohngebäude vgl. Wobbrock, G., Die Berechnung der Indexziffer der Baukosten und die Entwicklung der Baukosten in der Nachkriegszeit, in: WiSt H. 4/1949, S. 99-103; vgl. Deneffe, P., Probleme der Baupreisstatistik und Baupreisindexberechnung, in: Allgemeines Statistisches Archiv, 37. Bd., 1953, S. 230 ff.; vgl. Fürst, G., Zur Revision der Baupreisstatistik, in: WiSt H. 11/1959, S. 585; vgl. Zastrow, Dr., Der neue Preisindex für Gebäude in Berlin (West), in: Berliner Statistik, H. 4/1961, S. 76-82; vgl. Esenwein-Rothe, J., Wirtschaftsstatistik, in: Die Wirtschaftswissenschaften, Hrsg. E. Gutenberg, 43. und 44. Lieferung, Wiesbaden 1962, S. 275 ff.; vgl. Schuh, E., Baupreisstatistik und Baukonjunktur im Wohnungsbau in Bayern, in: Zeitschrift des Bayerischen Statistischen Landesamts, H. 1/1965, S. 5 ff.; vgl. Guckes, S., Seidelbach F., Die Neuberechnung der Baupreisindices auf Basis 1962, in: WiSt, H. 9/1966; vgl. Haas, A., Möglichkeiten und Grenzen der Verwendung der Baupreisstatistik, in: Der Sachverständige, Nr. 2/1967, S. 3-6; vgl. Schuh, E., Zu den Statistiken der Baupreise in Bayern, a.a.O., S. 2
- 2) vgl. Veröffentlichung des Statistischen Bundesamtes, Fachserie M (Preise, Löhne, Wirtschaftsrechnungen), Reihe 5 (Preise und Preisindices für Bauwerke und Bauland), I (Meßzahlen für Bauleistungspreise und Preisindices für Bauwerke)

alle unter die Gesamtkosten fallenden Kostenarten im Baupreisindex enthalten sind, also die Vollständigkeitsprämisse verletzt ist. Folgende Kostenarten werden berücksichtigt ¹⁾:

1. Kosten des Baugrundstückes.

Nur die Position 1.33 Kosten der öffentlichen Entwässerungs- und Versorgungsanlagen.

2. Baukosten

2.1 Kosten der Gebäude (reine Baukosten)

2.2 Kosten der Außenanlagen

2.21 Kosten der Entwässerungs- und Versorgungsanlagen auf dem Baugrundstück bis an das öffentliche Netz

2.22 Kosten für das Anlegen von Höfen, Wegen und Einfriedungen

2.23 Kosten der Gartenanlagen und Bepflanzungen

2.3 Baunebenkosten

2.31 Kosten der Architekten- und Ingenieurleistungen

2.32 Kosten der Verwaltungsleistungen

2.4 Kosten der besonderen Betriebseinrichtungen, d.h. Personenaufzüge, Müllbeseitigungsanlagen, Hausfernsprecher und gemeinschaftliche Waschanlagen

2.5 Kosten des Gerätes und sonstiger Wirtschaftsausstattungen, untergliedert in: Ringmülltonnen, Rasenmäher, Kleinpumpe, Handfeuerlöcher und Feuerlöschgerät.

Im Gegensatz zum früher errechneten Preisindex für den Wohnungsbau, der die Preise für Baumaterialien, die Löhne für Bauarbeiter, die Preise für Bauleistungen von Handwerkern, und die Gebühren für Baunebenleistungen ermittelt und aus ihnen die Preisentwicklung eines "Indexhauses" ableitet,

1) vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie M, Reihe 5/1, Februar 1969, S. 33 ff.; vgl. auch DIN 276, Kosten für Hochbauten, Ausgabe März 1954

wird in dem Preisindex für Wohngebäude "von den Preisen für die verschiedenen, bei der Herstellung der Bauwerke geleisteten Arbeiten" ausgegangen¹⁾. Die Preise für Bauleistungen sind echte Marktpreise, "wobei unerheblich ist, ob die Baufirma in den Preis ihre kalkulierten Kosten zuzüglich eines Gewinnes entgolten erhält, oder ob sie bei schlechter Marktlage gegebenenfalls nur sehr geringe Gewinne erzielt oder gar Verluste hinnehmen muß"²⁾. Die Meßziffern für Bauleistungspreise geben folglich den Preisstand der im Beobachtungszeitpunkt kontrahierten Leistungen wieder³⁾.

Auch hinsichtlich der Unsicherheit sind Informationen über Baupreise den Informationen über veranschlagte Baukosten vorzuziehen, denn sie erfassen für den zugrundegelegten Informationszeitraum tatsächliche Veränderungen; in der Statistik der veranschlagten Baukosten sind dagegen nur potentielle, nicht aber effektive Veränderungen enthalten. Der den Informationen immanente empirische Wahrheitsgehalt ist folglich bei der Inanspruchnahme der Informationen über Baupreise höher einzuschätzen.

Um die Konsequenzen von Beschaffungspreisänderungen für die Aktionsparameter der Wohnungsunternehmung zu erklären, wird die Wohnungsunternehmung, wenn sie externe Informationsquellen benutzt, wegen deren höherer Informationseffizienz, die

- (1) amtliche Statistik über Baulandpreise
- (2) amtliche Statistik über Bauleistungspreise

verwenden.

1) vgl. Horstmann, K., u.a., Neuberechnung von Preismeßziffern für Bauleistungen und eines Preisindex für Wohngebäude, in: WiSta Nr. 11/1959, S.586-593, hier S. 586

2) ebenda, S. 589

3) ebenda, S. 589

KAPITEL II

ANALYSE DES AKTIONSPOTENTIALS DER
WOHNUNGSUNTERNEHMUNG UND DER ZUR
ZIELERREICHUNG NOTWENDIGEN INFORMATIONEN

A) Allgemeine Abhandlung über das Möglichkeitenfeld
der Wohnungsunternehmen

Systematische Zielsetzungen freier und gemeinnütziger Wohnungsunternehmen implizieren die Art des unternehmerischen Handelns. Dabei weisen die dem Zielsystem immanenten Zielelemente zwei für den zu untersuchenden Zusammenhang wesentliche Eigenschaften auf:

- (1) Zielelemente sind Voraussetzung, um Entscheidungen zu treffen. Dabei wird regelmäßig eine Präferenzenordnung innerhalb der Entscheidungsergebnisse vorausgesetzt; sie entsteht durch Ausrichtung auf die Zielfunktionen. Diese Größen wiederum stellen eine weitere notwendige Bedingung für rationale Entscheidungen dar ¹⁾. Ziele sind in diesem Fall Entscheidungsmaßstäbe "für das betriebliche Handeln und für dessen Beurteilung" ²⁾.
- (2) Mit Hilfe der Zielelemente lassen sich zukünftig angestrebte Zustände formulieren. Das Entscheidungsziel stellt dabei einen erstrebten, durch Entscheidungen zu realisierenden künftigen Zustand in Form einer bestimmten Größe (Zielvariable) dar, "die bis zum Ende eines festgestellten Zeitraums einen bestimmten Umfang annehmen soll" ³⁾.

Zielelemente ermöglichen damit, Alternativen des betrieblichen Handelns hinsichtlich ihrer Konsequenzen zu beurteilen. Damit sind die Zielerreichungsgrade der Alternativen bestimmbar. Aus den Beurteilungsergebnissen der Alternativen lassen sich Zielerreichungssysteme bilden; sie legen den Grad der Zielrealisation fest.

1) vgl. Pfohl, H.-C., Zur Problematik von Entscheidungsregeln, in: ZfB 1972, S.305-336, hier S. 309 ff.

2) Oettle, K., Über den Charakter öffentlich-wirtschaftlicher Zielsetzungen a.a.O., S. 247

3) Wittstock, J., Elemente eines allgemeinen Zielsystems der Unternehmung, a.a.O., S. 834

Aussagen über Möglichkeiten der substantiellen Zielrealisation lassen sich erst dann treffen, wenn Informationen über die zur Zielerfüllung einsetzbaren Alternativen vorliegen. Dieses Möglichkeitsfeld der Wohnungsunternehmung kennzeichnet "die Summe der für realisierbar erachteten Unternehmungsziele" ¹⁾. Vorausgesetzt wird dabei, daß die Ziele formuliert und geordnet sind, um in der Folge die potentiell zielerreichenden Möglichkeiten der Wohnungsunternehmung zu bestimmen. Wenn davon ausgegangen werden kann, daß von Wohnungsunternehmen das Zielsystem bekannt ist, so werden mit Hilfe des Möglichkeitsfeldes diejenigen Alternativen ermittelt, die eine Zielerfüllung gewährleisten. Voraussetzung für die beabsichtigte formale und materielle Vollständigkeit ist, daß:

- (1) sämtliche denkbaren Entscheidungsmöglichkeiten im Möglichkeitsfeld erfaßt sind. Diese Prämisse induziert, daß Möglichkeiten, die ansonsten aufgrund unvollständigen Informationsstandes der Entscheidungsträger ausgeklammert blieben, im Möglichkeitsfeld der Unternehmung enthalten sind,
- (2) dem Bestimmtheitsprinzip folgend, die Möglichkeiten präzise formulierbar sind. Mit der Wahl einer bestimmten Möglichkeit wird gleichzeitig eine mit ihr konkurrierende Möglichkeit ausgeschlossen ²⁾, weil sonst eine vollkommene Alternativenstellung nicht zu garantieren ist ³⁾. Nur bei präziser Formulierung der Handlungsalternativen können die gesamtziel- bzw. teilzielbezogenen Möglichkeiten zu einer vollständigen Zielerreichung beitragen,
- (3) das Möglichkeitsfeld potentiell variable Situationen berücksichtigt. Nur wenn die Veränderlichkeit von Möglichkeiten

1) Hannig, W., Die Beurteilung von Entscheidungsbegrenzungen im Möglichkeitsfeld von Unternehmungen, in: ZfbF, 1969, S. 468-483, hier S. 468

2) vgl. Engels, W., Betriebswirtschaftliche Bewertungslehre im Licht der Entscheidungstheorie, a.a.O., S. 83

3) vgl. Schneider, E., Wirtschaftlichkeitsrechnung - Theorie der Investition, 6. Aufl., Tübingen - Zürich 1966, S. 33 ff.

in die Entscheidung einbezogen wird, entspricht das Möglichkeitenfeld dem Wahrheitsgehalt der Entscheidungssituation ¹⁾. Die Veränderlichkeit von Möglichkeitenfeldern ergibt sich insbesondere durch die Instabilität einzelner Determinanten im Zeitablauf. Einmal hören durch fortlaufende Zielerfüllungsaktionen Realisationsmöglichkeiten auf zu bestehen, und zum andern kann sich die "zielerreichende Macht der Unternehmungsträger im sozialen Prozeß der Entscheidung und Durchsetzung verändern" ²⁾. - Möglichkeitenfelder sind deshalb nicht langfristig fixierbar.

Bei der Auswahl der Realisationsalternative ist zu vermeiden, daß - durch die intrasubjektiv-psychologische Einstellung des Aktors bedingt - aus Möglichkeiten mit zwar gleicher Wertigkeit aber unterschiedlicher Realisationswahrscheinlichkeit und verschieden hohem Zielerfüllungsgrad solche ausgewählt werden, die nur auf Grund entscheidungsträgerbezogener Gewißheitsannahmen als vorziehungswürdig erscheinen. Durch diese Präferenz des Entscheidungssubjektes würde einmal - in deterministischem Sinne - "die Irrationalität des eigentlichen Wahlvorganges" ³⁾ offenbar, und zum anderen würde das eigentliche Wahlproblem von zieldurchsetzenden Handlungen verdrängt. Daher muß die Ungewißheit des Entscheidungssubjektes vermindert werden, indem genügend gesicherte Informationen über zielerreichende Möglichkeiten vorgegeben werden, die letztlich das psychische Unbehagen einer deterministischen Wahlsituation beseitigen. Dazu ist die bereits erwähnte Weite des Möglichkeitenfeldes notwendig, durch

1) Eine Veränderung der Möglichkeitenstruktur kann etwa darauf beruhen, daß Möglichkeiten entweder einmalig oder sachlich, zeitlich und räumlich befristet sind.

2) Hannig, W., Die Beurteilung von Entscheidungsbegrenzungen im Möglichkeitenfeld von Unternehmungen, a.a.O., S. 474

3) ebenda S. 471

die vermieden werden soll, daß alternativlose zielerreichende Wege eingeschlagen werden. Verbunden ist damit die Anregung zur Möglichkeitsuche, die Erweiterung und Intensivierung der Wahlsituation.

Sind die beschriebenen Anforderungen an das Möglichkeitenfeld der Wohnungsunternehmung erfüllt, so kann zur Zielrealisation auf die ermittelten Möglichkeiten zurückgegriffen werden. Abhängig von den Limitierungen des Möglichkeitenfeldes erweisen sich jedoch bestimmte Handlungsalternativen oder Möglichkeitenkonstellationen als nicht realisierbar. Um die Anzahl der zielerreichenden Möglichkeiten zu erfassen, müssen deswegen die Grenzen des Möglichkeitenfeldes festgelegt werden: Bei den das Möglichkeitenfeld der Wohnungsunternehmung einengenden Größen handelt es sich um unternehmungsspezifische Grenzdaten.

I. Entscheidungsrelevante Daten der Wohnungsunternehmen

Die Entscheidungsalternativen der Wohnungsunternehmen werden von einer Vielzahl entscheidungsfeldabhängiger Determinanten eingeschränkt. Aus diesem Grunde beschränken sich die zur Erfüllung der wohnungsunternehmerischen Grundaufgabe notwendigen Informationen nicht nur auf den angebotsorientierten Informationsbedarf, sondern umfassen auch die in der betriebswirtschaftlichen Analyse als Daten anzusetzenden Informationen der Nachfrageseite: Neben den mikroökonomischen Größen (Daten), "welche sich auf die den gesamtwirtschaftlichen Kosmos bildenden elementaren Wirtschaftseinheiten (Haushalte und Unternehmungen) beziehen"¹⁾, ist ebenso der makroökonomische Datenkranz als Aggregation mikroökonomischer Daten zu berücksichtigen.

Für das Wohnungsunternehmen relevante Informationen sind folglich nicht nur die Angebotsseite der Wohnungsunternehmung betreffende Informationen über Baulandpreise und Baupreise - die letztlich die Folge bestimmter Umweltkonstellationen sind - sondern ebenso Informationen über die Nachfrage der Marktteilnehmer nach Wohnungen, sowie über die diese Nachfrage beeinflussenden Größen (Einkommen, Bevölkerungswachstum, verfügbares Bauland usw.). - Die folgenden Ausführungen streben ausschließlich einer Bestimmung des angebotsorientierten Informationsbedarfs der Wohnungsunternehmung an. Informationen über Daten, die die Nachfrage determinieren, bleiben dagegen - weil in diesem Zusammenhang uninteressant - unberücksichtigt.

1) Schneider, E., Einführung in die Wirtschaftstheorie, I. Teil: Theorie des Wirtschaftskreislaufs, 8. durchgesehene Auflage, Tübingen 1960, S. 58

II. Limitierung des Möglichkeitsfeldes durch das unternehmungsspezifische Zielsystem

Das Möglichkeitsfeld der Wohnungsunternehmung erfährt zunächst eine autonome Begrenzung durch unternehmungsspezifische Zielsetzungen; Sach- und Formalziele schränken den Aktionsspielraum von Anfang an ein. Die freie Gestaltung des Aktionsfeldes der Wohnungsunternehmung ist somit von den im Zielsystem festgelegten Zielelementen abhängig. Da für freie und gemeinnützige Wohnungsunternehmen jeweils nicht identische, spezifische Zielfunktionen gelten, ist es einsichtig, daß für sie die Weite des Möglichkeitsfeldes nicht einheitlich definierbar ist. Aus dem spezifischen Wertsystem zur Beurteilung der Alternativen folgt, daß die einzelnen Zielelemente in unterschiedlicher Stärke als autonome Begrenzung fungieren. Die unterschiedliche Präferenzenordnung der Wohnungsunternehmen ist aus der individuellen Einteilung der Zielelemente in Ober- und Unterziele bzw. Haupt- und Nebenziele ersichtlich. Wird der durch die Limitierung des Möglichkeitsfeldes ausgedrückte Sachverhalt konkretisiert, so zeigt sich, daß bei gemeinnützigen Wohnungsunternehmen beispielsweise gewinnmaximale Alternativen und bei freien Wohnungsunternehmen sozialbindungspflichtige Alternativen ausgeschlossen werden.

Eine unterschiedliche, sach- und formalzielbedingte Weite des Möglichkeitsfeldes ist nicht nur zwischen freien und gemeinnützigen, sondern auch innerhalb derselben Art von Wohnungsunternehmen festzustellen. Begründet werden diese Divergenzen mit Situations- und Strukturunterschieden in den Möglichkeitsfeldern. Im Ergebnis erweist sich aber die Determination des Möglichkeitsfeldes durch das unternehmungsspezifische Zielsystem nur als Quasi-Limitierung, da durch Zielbildungsprozesse Begrenzungen aufgehoben bzw. verschärft werden können. Begrenzungen des Möglichkeitsfeldes durch spezifische Zielsetzungen der Wohnungsunternehmung sind selbstauferlegte Bindungen.

III. Limitierung des Möglichkeitsfeldes durch Realdaten

Das Möglichkeitsfeld limitierende Daten, die sich aus dem Beziehungs-
austausch mit der Umwelt ergeben, werden als Realdaten bezeichnet.
Sie stellen unveränderliche Größen dar. Solche Realgegebenheiten beein-
flussen den Erfolg von Willensakten jedoch nicht grundsätzlich: Bestehen
zwischen den im Möglichkeitsfeld der Wohnungsunternehmung enthal-
tenen zielerreichenden Möglichkeiten einerseits und den Realgegeben-
heiten der Umwelt andererseits keinerlei Gegensätze, so treten keine
zielwirksamen Beeinträchtigungen auf. Eine Beeinflussung von Wahlhand-
lungen und ihren Erfolgen durch Realdaten findet erst statt, wenn Real-
isierungsvorgänge be- oder verhindert werden. Dem Naturbereich zurechen-
bare Realgegebenheiten stellen überwiegend antizipierte Daten dar ¹⁾;
so entziehen sich beispielsweise geologische Kriterien, wie die Tragfähig-
keit des Baugrundes, einer uneingeschränkten Gestaltung. Zusammen mit
Normen der Kultursphäre limitieren sie die Verwirklichung der im Ziel-
system festgelegten Zielelemente.

Um den Datencharakter von Realgegebenheiten zu bestimmen, werden
diese Größen zweckmäßigerweise auf ihren entscheidungsrelevanten Ge-
halt hin untersucht. Dabei ist festzustellen, daß sich entscheidungsbegren-
zende Wirkungen von Realgegebenheiten nur ergeben, wenn sie beispiels-
weise sachinhaltlich für die Wohnungsunternehmung bedeutungsvoll sind,
d.h. Möglichkeitenkonstellationen ausschließen. Entscheidungsneutralität
dagegen besteht, solange den Realdaten sachinhaltlich - oder von anderen
Dateneigenschaften abhängig - ein nur potentieller Realdatencharakter

1) vgl. Hannig, W., Die Beurteilung von Entscheidungsbegrenzungen
im Möglichkeitsfeld von Unternehmungen, a.a.O., S. 473

zurechenbar ist. Das Ausmaß der Limitierung des Möglichkeitenfeldes durch Realdaten wird damit durch deren wirksame Dateneigenschaften festgelegt ¹⁾.

Im Hinblick auf die spezifische Aufgabenstellung dieser Arbeit ist es zweckmäßig, eine genaue sachinhaltliche Prüfung von Datenwirkungen vorzunehmen. Dieses Vorgehen ermöglicht es, Realdaten bezüglich ihres Gehaltes den Objektbereichen Leistungsbeschaffung, Leistungsverwertung und Finanzierung zuzuordnen und zu untersuchen. Diese Analysen lassen dann im Ergebnis darauf schließen, inwieweit Limitierungen des Möglichkeitenfeldes durch sachinhaltlich bezogene Datenwirkungen ausgelöst werden und wieweit sie beschaffungs-, verwertungs- und/oder finanzierungsbezogene teilzielausschließende Möglichkeiten, die im Rahmen der Gesamtzielkonzeption liegen, beeinflussen. Innerhalb einzelner Funktionsbereiche bemißt sich die Bedeutung der Realdaten nach der Anzahl der durch sie ausgeschlossenen teilzielerreichenden Möglichkeiten. Beispielsweise bedeutet das Realdatum: "Geschoßflächenzahl X", daß unter dem Aspekt bestimmter Teilziele diejenigen Alternativen ausscheiden, die auf der Möglichkeit Finanzierungskosten (FK) $\leq a$ beruhen. Das Möglichkeitenfeld beschränkt sich folglich auf die Wahlmöglichkeiten, deren Teil- oder Gesamtzielrealisation nicht ausgeschlossen werden. Dasselbe Realdatum kann daneben sowohl absatzwirtschaftliche als auch beschaffungswirtschaftliche teilzielerreichende Möglichkeiten ausschließen. Im Rahmen der Gesamtzielsetzung kann bei freien Wohnungsunternehmen das Zielelement Umsatzmaximierung u.U. nicht verwirklicht werden, oder bei gemeinnützigen Wohnungsunternehmen der aus den Sozialbindungen folgende Mindestabsatz an Wohnungen gefährdet sein, weil die verkaufbare Anzahl von

1) vgl. Hannig, W., Die Beurteilung von Entscheidungsbegrenzungen im Möglichkeitenfeld von Unternehmungen, a.a.O., S. 471

Wohnungen durch Realdaten begrenzt wird. Zum anderen beeinflussen diese Größen u.U. die Menge des zu beschaffenden Baulandes, denn eine niedrigere Geschosßflächenzahl bedeutet unter der Prämisse eines konstanten Leistungsverwertungsniveaus, daß sich die zu erwerbende Baulandfläche erhöht.

Neben der materiellen Bestimmung der Realdaten muß deren Veränderlichkeit berücksichtigt werden, die u.U. auf einer räumlichen und/oder zeitlichen Befristung beruhen kann. Beispielhaft für eine derartige Größe ist die Gültigkeitsdauer und der räumliche Geltungsbereich des Gesetzes über die Wohnungsbindung¹⁾. Solche Modifikationsmöglichkeiten sind über die Veränderungswahrscheinlichkeit von Daten erfassbar. Die generelle Möglichkeit, Daten eventuell umzugestalten, läßt nicht den Schluß zu, daß der den Daten immanente generelle Begrenzungscharakter entfällt. Vielmehr tritt die entscheidungsbegrenzende Wirkung nuanciert auf, oder - im Falle einmaliger Konstellationen - wird das Realdatum wieder zur entscheidungsneutralen Realgegebenheit.

Angaben über die Eintrittswahrscheinlichkeit zukünftiger Geschehensabläufe lassen sich nur schwerlich treffen. Sie sind zwar prognostizierbar, weil deren Entwicklungsrichtung "aus der Existenz und Veränderungswahrscheinlichkeit der jeweils bestehenden Realdatenkonstellationen gewonnen werden kann und insoweit vorgezeichnet erscheint"²⁾. Die Güte der Prognostizierbarkeit künftiger Geschehensabläufe ist damit aber abhängig vom Sicherheitsgrad, mit dem zukünftige Realdatenveränderungen angenommen werden.

1) vgl. § 5a Wohnungsbindungsgesetz 1965 (BGBl I, S. 787, 1970)

2) Hannig, W., Die Beurteilung von Entscheidungsbegrenzungen im Möglichkeitenfeld von Unternehmungen, a.a.O., S. 476

Die Intensität von Datenwirkungen auf den unternehmerischen Entscheidungsbereich läßt sich aus der Anzahl der ausgeschlossenen Möglichkeiten ermitteln. Intensitätsunterschiede ergeben sich darüberhinaus aus den Ansatzpunkten der Datenwirkungen. Je nach dem, ob nur einzelne Möglichkeiten oder komplexe Möglichkeitenkonstellationen und damit nicht nur der zielerreichende, sondern auch der zielsetzende Bereich betroffen werden, ergeben sich unterschiedliche Wirkungsstärken.

Hannig¹⁾ unterscheidet vier verschiedene Grundformen der Datenintensität:

- (1) Die Zielnegation. Die Datenwirkung erstreckt sich sowohl auf die zielerreichenden, als auch auf die zielsetzenden Bereiche.
- (2) Die Alternativen-Negation. Die Datenwirkung tritt nur im zielerreichenden Bereich auf. Bestehende Alternativen werden vernichtet, die Zielsetzung dagegen ist weiterhin erreichbar.
- (3) Die Alternativen-Determination. Die Datenwirkung vernichtet bis auf eine alle übrigen Alternativen. Die Multivalenz der Wahlsituation wird bis auf zwei Möglichkeiten eingeengt, so daß das Entscheidungsobjekt eine Ja-Nein-Entscheidung zwischen den beiden verbleibenden Möglichkeiten treffen kann.
- (4) Die Alternativen-Reduktion. Obwohl durch Entscheidungsbegrenzungen zielerreichende Möglichkeiten ausgeschlossen werden, bleibt dennoch eine Mehrzahl von Entscheidungsalternativen erhalten; ihre Anzahl ist durch den Ausschluß von Möglichkeitswegen vermindert.

1) vgl. Hannig, W., Die Beurteilung von Entscheidungsbegrenzungen im Möglichkeitsfeld von Unternehmungen, a.a.O., S. 480

IV. Die Gestaltung des Möglichkeitenfeldes

Soll sich die Wohnungsunternehmung als sozioökonomisches Zweckgebilde nicht nur reaktiv auf die Umweltgegebenheiten verhalten, sondern aktiv gestaltend einwirken, ist zu fragen, ob überhaupt eine freie Gestaltbarkeit von Möglichkeitenfeldern anzunehmen ist. Grundsätzlich ist dies zu bejahen. Einmal ist es möglich, durch neue Zielbildungsprozesse eine Änderung des unternehmungsspezifischen Zielsystems zu erreichen und damit die autonome Begrenzung des Möglichkeitenfeldes aufzuheben. Zum andern ist es denkbar, heteronome Begrenzungen des Möglichkeitenfeldes zu beseitigen, wenn es gelingt, entscheidungsbegrenzende Wirkungen von Realdaten zu verhindern. Dies setzt eine Transformation zunächst unveränderlicher Größen in endogene Variable voraus. Besonders für Realdaten des Kulturbereiches ist dieser Umwandlungsprozeß vorstellbar. Für die These der Gestaltbarkeit kultureller Realdaten spricht erstens die In-Konstanz wirtschaftlicher sowie politisch-wirtschaftlicher Situationen und zweitens - politisch gesehen - ein Sachzwang¹⁾. In der Realität versuchen Wohnungsunternehmen "aktiv verändernd und gestaltend auf ihre Umwelt einzuwirken"²⁾. Die Beeinflussung der Umwelt kann sich dabei auf zwei verschiedenen Ebenen vollziehen. Einmal kann die Gesamtheit der in Betracht kommenden Wohnungsunternehmen eine Transformation der Realdaten anstreben; zum andern wird eine Gestaltung nur von einzelnen Wohnungsunternehmen ausgeübt. Der Verband freier Wohnungsunternehmen kann beispielsweise versuchen, die Umwandlung kultureller Realdaten in beeinflufßbare Größen durch eine sachzwangbedingte Veränderung politisch-wirtschaftlicher Situationen herbeizuführen oder die Besteuerungs-

1) vgl. Lausberg, F.-W., Zum Problem der Steuersystemkonzeption aus der Sicht der betriebswirtschaftlichen Steuerlehre, in ZfB 1972, S. 421-438, hier S. 430 ff.

2) Szyperski, N., Setzen von Zielen - Primäre Aufgabe der Unternehmungsleitung, a.a.O., S. 641

grundsätze für freie Wohnungsunternehmen zu verändern, um damit die steuerliche Bevorzugung gemeinnütziger Wohnungsunternehmen aufzuheben. Der Gemeinnützigkeitsverordnung unterliegende Wohnungsunternehmen dagegen könnten sich bemühen, die ihnen auferlegten Sozialbindungen, voran die gemeinnützige Preisbindung, abzuwandeln ¹⁾.

Ein sachspezifischer Zwang, der die Gestaltungsnotwendigkeit durch die Wohnungsunternehmung verdeutlicht, ist beispielsweise bei der Planung von Wohngebieten zu sehen, wenn durch eine Veränderung der Realdaten eine einwohnerbezogene Kostenminimierung des Wohngebiets erreicht werden kann ²⁾. Ein sachzwangbedingter Gestaltungseinfluß durch Wohnungsunternehmen liegt somit vor, wenn die Unternehmen durch Übernahme sonst institutioneller - städtebaulicher - Aktivitäten bauleitplanerische Tätigkeiten selbst ausüben. Inwieweit es der einzelnen Wohnungsunternehmung jedoch gelingt, gestaltend auf ihre Umwelt einzuwirken, ist abhängig vom Realdatencharakter der Situation und von den einsetzbaren Machtmitteln. Da Wohnungsunternehmen in unterschiedlichem Umfang die Möglichkeiten besitzen, auf Realdaten gemäß ihrer eigenen Zielsetzung einzuwirken, ist eine freie Gestaltbarkeit des Möglichkeitsfeldes letztlich immer nur im konkreten Einzelfall zu beurteilen.

1) vgl. Schauenburg, R., Die Wohnungswirtschaft im Aspekt der freien Wohnungsunternehmen, a.a.O., S. 51 ff.; Möschke, Fr., Gemeinnütziges Preisverhalten in: ADB - Stuttgart 1964, a.a.O., S.127-131, hier S. 131; vgl. Schwyer, C., Struktur und Grundlagen der gemeinnützigen Wohnungsunternehmen, a.a.O., S. 68 ff.

2) vgl. Viebering, K., Die Simulation als Instrument der Wohngebietsplanung, Diss. Bonn 1969, S. 69; vgl. Seele, W., Einfluß der Bodenpreise auf die Stadtentwicklung, in: Wirtschaftliche Aspekte der Stadtplanung, Städtebauliche Beiträge 2/1971, hrsg. vom Institut für Städtebau- und Wohnungswesen der Deutschen Akademie für Städtebau und Landesplanung, München 1971, S. 135-146, hier S. 139 f.

Zusammenfassend läßt sich feststellen: Die zieladäquate Gestaltung wohnungswirtschaftlich bedeutsamer Realdaten durch Wohnungsunternehmen (einzeln oder in ihrer Gesamtheit) setzt Kenntnisse über die Wirkungen der Veränderungen der zu formenden Realgegebenheiten voraus. Notwendig ist demzufolge eine Erklärung der den Möglichkeitenumfang einengenden Realdaten. Diese Erklärungsnotwendigkeit besteht auch für den Fall, daß die Gestaltungsfähigkeit einzelner Realdaten verneint oder verworfen wird. Die betriebswirtschaftliche Erklärungsaufgabe besteht in diesem Fall u.a. darin:

- (1) die Realdaten zu nennen, die als Ursache unterschiedlicher Baulandpreise und Baupreise anzusehen sind und damit die Entscheidungen innerhalb funktionsorientierter Prozesse begrenzen und,
- (2) die Wirkungen dieser veränderten "Realdaten" oder der nicht zu verändernden Realdaten auf den Bauland- und Baupreis zu erläutern.

Liegen ausreichende Informationen über die Beziehungszusammenhänge zwischen Realdaten und Baulandpreis einerseits und Baupreis andererseits vor, ist es u.U. möglich, im Rahmen der betriebswirtschaftlichen Gestaltungsfunktion die Aktionsparameter so zu bestimmen, wie sie auf Grund des definierten Zielsystems dazu beitragen, angestrebte Zielerfüllungsgrade zu erreichen.

B) Das Aktionsfeld der Wohnungsunternehmung

Das Möglichkeitsfeld der Wohnungsunternehmung ist, wie weiter oben ausgeführt, sowohl durch die gesetzten Ziele als auch durch die Umweltgegebenheiten der Wohnungsunternehmen begrenzt. Innerhalb dieses zulässigen Möglichkeitsfeldes finden unternehmungsspezifische Aktionen statt. Jede Wohnungsunternehmung hat somit ein Aktionsfeld unterschiedlicher Weite und Strukturierung. - Für die weiteren Untersuchungen sind jedoch nur diejenigen spezifischen Handlungsalternativen wesentlich, die jedes Wohnungsunternehmen bei bestimmter Weite und Strukturierung des Aktionsfeldes auswählen kann. Es sind also nur solche Datenkonstellationen zu berücksichtigen, die für Wohnungsunternehmen generell verbindlich sind.

Um ein zieladäquates Handeln zu gewährleisten, muß das Wohnungsunternehmen seine Aktionsparameter fixieren, innerhalb derer die spezifischen wohnungswirtschaftlichen Realdaten wirksam werden (können). Da die Fixierung dieser Aktionsparameter Gewinnung, Verarbeitung und Übermittlung der für das Wohnungsunternehmen notwendigen Informationen voraussetzt, werden im folgenden die Aktionsparameter definiert, die innerhalb funktionsorientierter Prozesse einer Wohnungsunternehmung bekannt sein müssen.

Wohnungsunternehmen können die erstellten Wohnungen

- (1) zum Verkauf anbieten, oder
- (2) zur Bewirtschaftung vorsehen.

ad (1) Bei Leistungsverwertung durch Verkauf sind zwei Unterfälle zu berücksichtigen: Die zum Verkauf vorgesehenen Wohnungen werden als

- (a) Vorratsbauten
- (b) Bestellbauten

errichtet.

Beim Bestellbau handelt die Wohnungsunternehmung für bereits feststehende Erwerber in eigenem Namen, aber für fremde Rechnung; d.h. das Wohnungsunternehmen tritt nach außen zwar in eigenem Namen auf, im Innenverhältnis jedoch wirken seine Handlungen für und gegen den Erwerber.

Beim Vorratsbau dagegen wird die Leistungserstellung in eigenem Namen und für eigene Rechnung durchgeführt.

ad (2) Die Erstellung von Wohnungen zum Zwecke ihrer Bewirtschaftung ist unter dem Aspekt der Leistungsverwertung dem Fall des Vorratsbaues vergleichbar. Im Gegensatz zum Bestellbau können keine sicheren Voraussetzungen über die Verwertbarkeit der Wohnungen getroffen werden. Notwendigerweise tritt das Wohnungsunternehmen bei der Leistungserstellung wie beim Vorratsbau in eigenem Namen und für eigene Rechnung auf.

Die zieladäquate Gestaltung der genannten funktionalen Prozesse (Leistungserstellung und Leistungsverwertung) setzt Informationen des Wohnungsunternehmens über Beschaffungs- und Verwertungsmöglichkeiten voraus. Diese Erwartungswerte werden einmal von den Bauland- und Baupreisen, zum anderen von der jeweiligen Nachfrage bestimmt. Notwendig wird somit eine Gewinnung, Verarbeitung und Übermittlung erklärender Informationen über diese beiden Determinanten.

Die Bauland-Preisinformationen sind nur erklärungs wirksam, wenn sie auch Aufschlüsse über die Qualität des Baulandes vermitteln. Da sich Qualitätsunterschiede des Baulandes aus der Wirksamkeit verschiedenartiger kultureller und natureller Realgegebenheiten ergeben, sind die der Preisbildung zugrunde liegenden Realgegebenheiten zu berücksichtigen. Solche, die Preisbildung notwendig erklärende Ersatzinformationen sind Informationen über:

- (1) die Baureife des Baulandes,
- (2) die Nutzungsart des Baulandes,
- (3) das Nutzungsmaß des Baulandes,
- (4) die Lage des Baulandes.

Neben der Kenntnis des Baulandpreises und der ihn determinierenden Größen sind Informationen über Baupreise notwendig. Daneben ist es sinnvoll, die Baukostenstruktur und ihre voraussichtliche Entwicklung zu kennen.

I. Bei der Leistungserstellung notwendig
zu berücksichtigende Entscheidungsgrößen

Bei der Leistungserstellung der Wohnungsunternehmung sind, wie bereits erwähnt, zwei marktliche Zwecke vorgesehen, die sich hinsichtlich ihrer Freiheitsgrade jedoch unterscheiden. Beim Bestellbau - im Gegensatz zum Vorratsbau und der Bewirtschaftung - bestehen für das Wohnungsunternehmen generell keine wesentlichen Freiheitsgrade bei der Festlegung von Maßnahmen. Ebenso wie die Beschaffung des Baulandes ist bereits die Beschaffung der Bauleistung geregelt, denn beide Größen werden durch den Auftraggeber selbst festgelegt. Die Wohnungsunternehmung erstellt demnach nur noch das Projekt nach den Anweisungen des Bestellers; neben der Bereitstellung der Bauleistung kommen der Wohnungsunternehmung nur noch technisch-organisatorische und kaufmännisch-dispositive Tätigkeiten zu.

Dagegen sind bei Vorratsbau und Bewirtschaftung die Beschaffung sowohl des Baulandes als auch der Bauleistung der Wohnungsunternehmung selbst überlassen. Bei der Baulandbeschaffung muß die Wohnungsunternehmung befinden über:

- (1) die Baulandart,
- (2) das Baugebiet,
- (3) die Grundstücksgröße,
- (4) den Erstellungsort, wobei nach Bundesländern
und innerhalb von Bundesländern nach Gemeinde-
größenklassen zu unterscheiden ist.

Bei der Beschaffung der Bauleistung sind folgende Größen festzulegen:

- (1) Art der Bauleistung ¹⁾,
- (2) Wahl der Unternehmung, die die Bauleistung ausführt.

1) Die Art der Bauleistung ist abhängig von dem gewählten Bebauungssystem (beispielsweise Hochhaus, Zeile, Sechseck usw.).

a) Informationen über Aktionsparameter
bei Baulandbeschaffung

Bei der Baulandbeschaffung müssen unabdingbar Informationen über folgende Planungsdaten vorliegen:

- (1) Bauleitplanung,
- (2) Baunutzungsverordnung,
- (3) Bauordnung.

Bei exakter Kenntnis dieser Größen lassen sich die vorher erwähnten, im Zusammenhang mit der Baulandbeschaffung stehenden Entscheidungsgrößen weiter untersuchen.

1. Auswahl der "Baulandart"

Bei der Betrachtung baulandplanerischer Größen ist zwischen zwei Daten zu unterscheiden (vgl. Abb. 4, S. 106):

- (1) Flächennutzungsplanung,
- (2) Bebauungsplanung.

Beide Daten engen als exogene, unveränderliche Größen den Entscheidungsspielraum bezüglich der Beschaffung von Bauland ein und bewirken unterschiedliche Verwendungen.

Sachinhaltlich bedeuten die bauleitplanerischen Daten für die Wohnungunternehmung die Festlegung der Nutzungsmöglichkeiten des zu erwerben- den Baulandes. Durch die Aufstellung eines Flächennutzungsplanes gewinnt beispielsweise bislang landwirtschaftlich genutzter Boden eine zusätzliche generelle Eigenschaft: Seine Bebaubarkeit. Dieses Merkmal, das sich

im Ausweis als Baufäche im Flächennutzungsplan ausdrückt, ist in mehreren Ausprägungsformen vorstellbar.

Abb. 4: Das zweiteilige Verfahren der Bauleitplanung

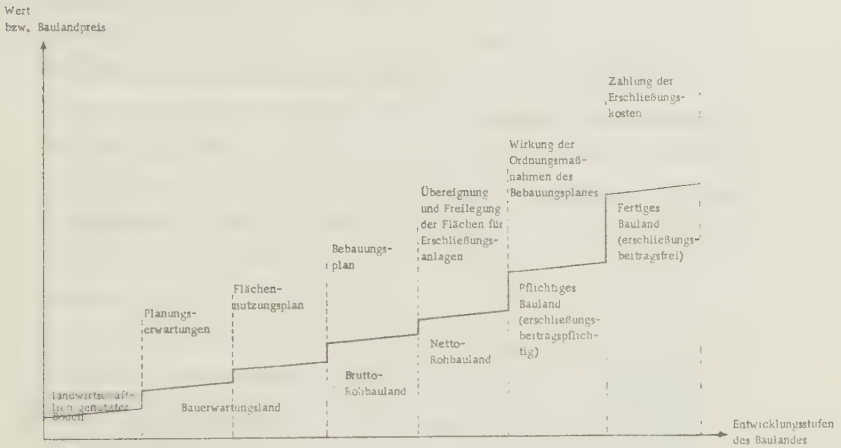
Plandaten	Bauleitplanung	
	Flächennutzungsplan	Bebauungsplan
Planungs- träger	Gemeinde	Gemeinde
Planungs- raum	Gemeindegebiet	Engeres Teilgebiet dessen Entwicklung unmittelbar bevorsteht
Planungs- inhalt	Darstellung der ange- strebten städtebauli- chen Gesamtentwick- lung der Gemeinde in den Grundzügen	Festsetzung der Ein- zelheiten der städte- baulichen Ordnung
Planungs- horizont	abschätzbare Zukunft 5-10 Jahre	möglichst innerhalb von 5 Jahren zu verwirklichen
Rechts- wirkung	Anpassungspflicht für beteiligte öffentliche Planungsträger = Behördenverbind- lichkeit	Gegen Jedermann bindendes Ortsrecht = Allgemeinverbind- lichkeit

Quelle: vgl. Bonczek, W., Halstenberg, F., Bau - Boden,
Hamburg 1963, S. 143

Für das Wohnungsunternehmen relevant ist der Ausweis des Bodens als Wohn-
baufäche oder als gemischte Baufäche, denn nur darauf lassen sich Wohn-
bauten erstellen. Da regelmäßig weder Art und Maß der baulichen Nutzung
noch Zeitpunkt der Nutzung näher bestimmt sind, werden die im Flächen-
nutzungsplan ausgewiesenen Baufächen als Bauerwartungsland bezeichnet

(vgl. Abb. 5). Eine Präzisierung der Nutzungsmöglichkeiten vollzieht sich erst im Bebauungsplan durch die Festlegung der bebauungsrechtlichen Einzelheiten.

Abb. 5: Die Transformationsstufen der Bodennutzungseigenschaften



Quelle: Bonczek, W., Halstenberg, F., Bau - Boden, Hamburg 1963, S. 261

Im Gegensatz zu den im Flächennutzungsplan festgelegten generellen Verwendungsmöglichkeiten des Bodens wird mit einer bebauungsmäßigen Präzisierung die spezielle Nutzung des Bodens determiniert. Da nunmehr die Bebauungseigenschaft vorliegt, wird der Boden als Bauland bezeichnet. Bei dieser Benennung sind jedoch sachinhaltliche Unterschiede zu berücksichtigen: Wird der aufgestellte Bebauungsplan rechtsverbindlich, bezeichnet man die Bauflächen als Brutto-Rohbauland; durch Übereignung und Freilegung der Flächen der Erschließungsanlagen wird das Brutto-Rohbauland zu Netto-Rohbauland. Dieser Boden wiederum wird zu pflichtigem

Bauland durch die Ordnung der Bauflächen gemäß den Anweisungen des verbindlichen Bebauungsplanes. Pflichtig ist derartiges Bauland deswegen, weil noch Erschließungsbeiträge zu leisten sind. Nach deren Leistung handelt es sich um fertiges, erschließungsbeitragsfreies Bauland¹⁾.

Hinsichtlich der Veränderlichkeit bauleitplanerischer Daten zeigt sich, daß die Daten des Flächennutzungsplanes eine relativ große Veränderungswahrscheinlichkeit besitzen. Das liegt daran, daß mit der Aufstellung eines derartigen Planes für den gesamten Baubereich zwar die Bauflächen und Baugebiete ausgewiesen sind²⁾ und damit auch die Verwendung des Baulandes grundsätzlich festliegt, die dem Boden immanente Nutzungseigenschaften dabei aber nur gegenüber Behörden verbindlich sind. Diese abschließliche Behördenverbindlichkeit bedeutet für Wohnungsunternehmen

1) Von der hier verwandten Definition der Baulandarten unterscheidet sich diejenige der amtlichen Statistik. Die amtliche Statistik unterteilt die Baulandarten in baureifes Land, Rohbauland und sonstiges Bauland. Die Begriffe "Rohbauland" und "baureifes Land" stimmen in beiden Definitionen überein. Bauerwartungsland wird wegen erhebungstechnischen Gründen in der amtlichen Statistik nicht erfaßt und ist deshalb auch nicht definiert. Das sonstige Bauland umfaßt Industrieland, Land für Verkehrszwecke und Freiflächen. Die einzelnen Baulandarten werden u.a. bei folgenden Autoren beschrieben: Aule, O., Analyse der Baulandpreise in der Bundesrepublik Deutschland unter regionalen Gesichtspunkten, a.a.O., S. 11 f.; Bonczek, W./Halstenberg, F., Bau - Boden, Hamburg 1963, S. 260 ff.; Schuh, E., Zu den Statistiken der Baupreise in Bayern, a.a.O., S. 15 ff.; Statistisches Bundesamt, Fachserie M Reihe 5/II; Hinweise zur Statistik der Baulandpreise, Statistische Berichte des Bayerischen Statistischen Landesamtes, M I 6 Vj 2/70, S. 4

2) Vgl. § 1 Abs. 1 BauNVO und § 5 BBauG. Über den Inhalt des Flächennutzungsplanes gibt BBauG § 5 Abs. 2 Ziffer 1 Auskunft:

Soweit es erforderlich ist, sind insbesondere darzustellen:

1. Die für die Bebauung vorgesehenen Flächen nach der allgemeinen Art ihrer baulichen Nutzung (Baufläche) sowie nach der besonderen Art und dem allgemeinen Maß ihrer baulichen Nutzung (Baugebiete) ...

informationelle Ungewißheit, denn durch neue Planungsprozesse seitens institutioneller Planungsträger können die ausgewiesenen Bauflächen beispielsweise ihre Bebauungseigenschaft verlieren.

Allgemein verbindlich werden Art und Maß der baulichen Nutzung erst im Bebauungsplan ¹⁾.

Ein weiterer Grund für die relativ hohe Veränderungswahrscheinlichkeit ergibt sich aus der unterschiedlichen Zeitplanung der zweigeteilten Bauleitplanung ²⁾. Während die Flächennutzungsplanung auf einen Zeitraum von mindestens 5-10 Jahren abstellt, soll die Bebauungsplanung möglichst innerhalb von 5 Jahren verwirklicht sein.

Veränderungen flächennutzungsplanerischer Daten kommt eine große Bedeutung zu. Denn die Aufhebung der Bebauungseigenschaft des erworbenen Bodens bedeutet, daß eine erwerbs- oder bedarfswirtschaftlich orientierte Leistungserstellung und Leistungsverwertung unmöglich wird. Veränderungen bebauungsplanerischer Daten hingegen sind in ihrer Wirkung auf die Planung der Wohnungsunternehmung wesentlich schwächer zu beurteilen, denn durch sie kann schlechtestenfalls die Höhe der erwerbs- oder bedarfswirtschaftlich orientierten Erfolge beeinflußt werden.

Informationen über bauleitplanerische Daten geben generell Aufschluß über die dem Wohnungsunternehmen verbleibenden Möglichkeiten des Baulandarternerwerbs. So können entweder baureifes Land, Rohbauland, Bauerwartungsland oder Mischformen dieser Baulandarten erworben werden. Für welche Gattung des Baulandes das Wohnungsunternehmen sich entscheidet, hängt wesentlich von dem zur Leistungserstellung notwendigen Bedarf und der langfristigen Unternehmensgesamtplanung ab.

1) vgl. § 9 Abs.1 Buchst. a BBauG in Verbindung mit BauNVO § 1 ff. und 17 ff.

2) vgl. Abb. 4, S. 106

Um unverzüglich leistungsbereit zu sein, hält die Wohnungsunternehmung zweckmäßigerweise einen Vorratsbestand an Bauland. Grundsätzlich sollte dieser "eiserne Bestand" aus baureifem Land bestehen, weil nur diese Spezies sofort bebaubar ist. Allerdings ist aber der Erwerb von baureifem Land mit hohen finanziellen Aufwendungen verbunden. Notwendig sind also spezielle Preisinformationen über die Abhängigkeit der Baulandpreise von den Baulandarten (vgl. Tab. 1). So liegen die Preise für baureifes

Tab. 1: Vergleich der Durchschnittspreise für Bauland der Jahre 1962 und 1969 nach Baulandarten in DM/qm und ihre relative Veränderung

Baulandarten	Jahr		prozentuale Veränderung
	1962	1969	
Baureifes Land	14,8	29,9	+ 102,0
Rohbauland	9,5	17,9	+ 88,4
Sonstiges Bauland	8,2	12,9	+ 56,3
Bundesdurchschnitt der Baulandarten	11,5	23,4	+ 103,5

Quelle: Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes,
Fachserie M, Reihe 5/II

Land regelmäßig höher als für Rohbauland. Zum andern zeigt die Entwicklung der Baulandpreise, daß die Durchschnittspreise für baureifes Land u.U. sogar schneller als bei vergleichbaren anderen Baulandarten steigen. Eine komparativ-statische Analyse weist nach ¹⁾, daß baureifes Land die pro-

1) Als "komparativ-statisch bezeichnet man eine Theorie, wenn sie den Ablauf des wirtschaftlichen Geschehens in jeder Periode durch ein statisches Modell charakterisiert. Die Aneinanderreihung der einzelnen Modelle und ihr Vergleich wird in vielen Fällen Aufschluß über den Verlauf des Wirtschaftsprozesses geben". (vgl. Förstner, K. und Henn, R., Dynamische Produktionstheorie und Lineare Programmierung, Meisenheim am Glan 1957, S. 13). Diese Analyse betrachtet die Veränderun-

zentual größten Preissteigerungen aufweist ¹⁾. Für die Wohnungsunternehmung bedeutet diese Information, daß am Grundstücksmarkt zunehmend baureifes Land umgesetzt wird und die Nachfrage nach baureifem Land das Angebot übersteigt. So sind zeitbeanspruchende Suchprozesse erforderlich, um das zur Leistungserstellung benötigte Bauland ausreichend bereitzustellen.

Um die Aufwendungen für Bauland zu minimieren und/oder die Bereitstellung von Bauland zu sichern, plant die Wohnungsunternehmung die Beschaffung von Bauland. Die Beschaffungsplanung ist generell mit der Planung von Bauobjekten verbunden. Stochastische Verteilungen über quantitativen und qualitativen Bedarf an Bauland lassen sich aus Informationen über Leistungserstellungen im Rahmen des Bestellbaues aufstellen. Sie sind gleichzeitig maßgebend für den Vorratsbau und für die Leistungserstellung zum Zwecke der Bewirtschaftung.

Im Ergebnis kann also festgestellt werden, daß die Beschaffungsplanung bei Vorratsbau und/oder beabsichtigter Bewirtschaftung, wenn die Aufwendungen minimiert werden sollen, Informationen über die Preise der Baulandarten und über die potentielle Baureife des Baulandes voraussetzt. Durch betriebsinterne Planungsmaßnahmen wird dann festgelegt, ob Bauland auf Vorrat oder zum Zwecke sofortiger Leistungsverwertung zu erwerben ist. In beiden Fällen ist die Beschaffungsplanung des Wohnungsunternehmens abhängig von den bauleitplanerischen Daten. Zwar ist Ohlmer zuzustimmen,

gen der Baulandpreise diskontinuierlich. Durch einen Vergleich des Anfangs- bzw. Endzustandes der Baulandpreise eines Betrachtungszeitraumes wird auf die Veränderung innerhalb der Periode geschlossen.

- 1) Die Tendenz, daß sich der Preisunterschied zwischen baureifem Land und anderen Baulandarten erhöht, bringt die auf den Bundesdurchschnitt bezogene Standardabweichung s zum Ausdruck, die für den in Tabelle 1 betrachteten Zeitraum von 0,25 auf 0,33 ansteigt.

daß zwischen der Entwicklung des Grundstücksmarktes und den "planerischen Erwägungen, Absichten und Aktivitäten" nicht unbedingt ein Kausalzusammenhang bestehen muß, weil "Bodenbesitz und Bodenerwerbsinteresse nicht notwendigerweise identisch sind mit Bautätigkeit und Bauabsicht" ¹⁾, doch gilt für Wohnungsunternehmen meist, daß Erwerbs- und Bauabsicht zusammenfallen. Fallen Erwerbs- und Bauabsicht zusammen, richtet sich eine Beschaffungsplanung nach dem potentiellen Baubeginn. Der Baubeginn hängt wiederum von der Einleitung der Baugenehmigung ab, wobei Voraussetzung ist, daß der zu beschaffende Boden bereits die Eigenschaft der Baureife besitzt.

Unter dem Ziel langfristiger Aufwandsminimierung empfiehlt sich die Beschaffung von Bauerwartungsland, bei kurzfristiger Betrachtung dagegen der Erwerb von Rohbauland oder baureifem Land. Mit der Beschaffung von Bauerwartungsland verbindet sich die Erwartung, daß bis zu dem geplanten Baubeginn die Nutzungseigenschaft der Baureife vorliegt.

Die skizzierte Beschaffungspolitik berücksichtigt bewußt Wertsteigerungen des Bodens. Als günstig erweist sich immer der Erwerb von Boden, "in einer Lage, die voraussichtlich an Bedeutung und an Wert gewinnen wird... Solche Lagen befinden sich vor allem am Rande von Städten mit ansteigender Bevölkerungszahl, im Umkreis neu vorgesehener baulicher und wirtschaftlicher Dominanten einer Stadt und in den zukünftigen Brennpunkten neuer oder verlagerter und verbesserter Verkehrsströme" ^{2) 3)}.

Für Wohnungsunternehmen vorteilhaft ist ebenso der Erwerb von Bauerwartungsland mit anschließend beabsichtigter Transformation in baureifes Land

1) Ohlmer, H., Bauleitplanung - Grundstücksmarkt - Grundstücksbewertung. Zusammenhang und Problematik aus der Sicht eines Bauträgers, in: Städtebauliche Beiträge, H. 1, 1967, S. 7

2) Rüchardt, K., Vermögensanlage und Immobilienbesitz, in: Handbuch für den Haus- und Grundbesitzer, a.a.O., S. 117-159, hier S.133

3) Nach Mahr ist dieses Verhalten mit Risiken verbunden (vgl. Mahr, W., Boden, in Staatslexikon, 6. Aufl., Bd.2, Freiburg 1958, Sp. 74-80, hier Sp. 79)

dann, wenn die Aufwendungen für Vorratshaltung und Transformation ¹⁾ kleiner oder höchstens gleich den Aufwendungen sind, die bei einem späteren Erwerb gleichwertigen baureifen Landes notwendig sind. Die zukünftig zu erzielende Wertsteigerung des Bauerwartungslandes muß folglich Zinsaufwendungen und grundstücksabhängige laufende Aufwendungen, vermindert um etwaige zwischenzeitlich realisierte Erträge übersteigen.

Wegen der Ungewißheit bauleitplanerischer Informationen ist der Zeitpunkt des Eintritts der Baureife nicht präzise bestimmbar: Wird Bauerwartungsland erworben, so ist die Wahrscheinlichkeit, mit der der Eintritt der Baureife vorausgesagt werden kann, gering. Bis zur Aufstellung des Flächennutzungsplanes ist es unsicher, ob das erworbene Bauland die Eigenschaft der Baureife erhält, denn notwendig zur Erlangung der Baureife ist der Ausweis als Baufläche. Die Planungsunsicherheit vermindert sich folglich erst mit Aufstellung des Flächennutzungsplanes, desweiteren mit der Genehmigung, Veröffentlichung bzw. mit dem Inkrafttreten des Bebauungsplanes. Mit Inkrafttreten des Bebauungsplanes erreicht das Bauland die Eigenschaft der Baureife endgültig. Der mögliche Baubeginn hängt immer noch von der Baugenehmigung ab. Das Risiko, das mit dem Erwerb von Bauerwartungsland verbunden ist, besteht folglich darin, daß das Bauerwartungsland niemals die Eigenschaft der Baureife erreicht, weil sich die Planungen Erwartungen nicht erfüllen und es somit in land- und forstwirtschaftlich zu nutzenden Boden zurückgestuft wird, oder daß die Eigenschaft der Baureife für zu erwerbendes Bauland nicht zum geplanten Baubeginn eintritt.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß Informationen über den "Reifegrad" potentiellen Baulandes für die Beschaffungspolitik der Woh-

1) Aufwendungen für die Vorratshaltung sind die Zinsaufwendungen und Aufwendungen der Vorratserhaltung (beispielsweise Grundsteuern, Vermögensteuern usw.) Aufwendungen für die Transformationsind beispielsweise Erschließungsaufwendungen und solche, die bei der Durchführung der Umwandlung im Wohnungsunternehmen anfallen.

nungsunternehmung von einschneidend beeinflussender Relevanz sind. Von der Informationssicherheit werden insbesondere aufwendungsabhängige Konsequenzen geprägt. Besteht Unsicherheit über die Erlangung der Baureife, ist der Preis für die Baulandart niedrig. Mit der Reduktion der Unsicherheit geht eine Erhöhung des Preises der Baulandart einher. Der Preis, der für den Erwerb einer bestimmten Baulandart zu zahlen ist, ist somit eine Funktion der Erwartungen über den Eintritt der Baureife. Zum andern richtet sich die Entscheidung, welche Baulandart erworben wird, nach der Höhe der absoluten Aufwendungen und nach dem Sicherheitsgrad, mit dem gewährleistet ist, daß mit Aufwendungen für den Erwerb einer Baulandart auch der Eintritt der Eigenschaft der Baureife zum Zeitpunkt des geplanten Baubeginns verbunden ist. Realisieren sich die Erwartungen über die Erlangung der Baureife nicht, liegt ein Aufwand für nicht zu nutzendes Bauland vor.

Durch die Bestimmung der Art des zu beschaffenden Baulandes kann das Wohnungsunternehmen somit:

- (1) Bauland mit verschiedenen Qualitäten (Nutzungseigenschaften) beschaffen,
- (2) den Aufwand für Bauland bis zum Eintritt der Baureife minimieren,
- (3) durch die Beschaffung von baureifem Land und/oder Rohbauland das Unternehmungspotential sichern und
- (4) durch die Beschaffung von Bauerwartungsland liquiditätspolitische Vorteile erreichen.

2. Auswahl des "Baugebietes"

Die Qualität des zu beschaffenden Baulandes wird durch die Unterscheidung von Baulandarten nicht ausreichend gekennzeichnet. Für Wohnungsunter-

nehmen sind deshalb Informationen darüber notwendig, in welchem Maß und auf welche Art das zu erwerbende Bauland genutzt werden kann. Beide Kriterien werden durch die spezifische Lage des Bodens festgelegt. Während bauleitplanerische Daten die grundlegende Bebauungseigenschaft des Bodens festlegen, reglementiert die Baunutzungsordnung die bauliche Nutzung der im Bauleitplan auszuweisenden Bauflächen. Dadurch, daß die Art der baulichen Nutzung ¹⁾ vorgeschrieben wird, werden die in den einzelnen Baugebieten möglichen Bauvorhaben eingeschränkt: Aus den Daten über die Art der baulichen Nutzung lassen sich Informationen darüber gewinnen, wo beispielsweise Wohngebäude, gewerbliche oder industrielle Anlagen erstellt werden dürfen (vgl. Abb. 6). Diese Daten sind für die Wohnungsunternehmung relevant, weil sie seine wohnungswirtschaftlichen Aktionen räumlich begrenzen.

Die Wohnungsunternehmen können zwar regional unabhängig Bauland beschaffen, zur Erstellung von Wohnungen ist aber für sie nur solches verwertbar, das zur wohnungswirtschaftlichen Nutzung zugelassen ist.

Da die Erstellung von Wohnungen allgemein nur auf Wohnbauflächen und gemischten Bauflächen zulässig ist ²⁾, bedarf die Wohnungsunternehmung präziser Informationen über die regionale Lage derartiger Bodenflächen. Die Entscheidung aber, wo Bauland beschafft werden soll, ist von den speziell verfolgten Zwecken abhängig; d.h. neben der Art der baulichen Nutzung bedarf noch das Maß der baulichen Nutzung der Klärung.

1) Die Art der baulichen Nutzung ist in den §§ 1-15 BauNVO geregelt. Die BauNVO unterscheidet analog des BBauG zwischen einer Gliederung in Bauflächen und Baugebieten. Die für die Bebauung vorgesehenen Flächen werden nach der allgemeinen Art ihrer Bebauung aufgeteilt in: Wohnbauflächen, gemischte Bauflächen, gewerbliche Bauflächen, Sonderbauflächen. Nach der besonderen Art der Bebauung werden die betreffenden Flächen eingeteilt in: Kleinsiedlungsgebiete, reine Wohngebiete, allgemeine Wohngebiete, Dorfgebiete, Mischgebiete, Kerngebiete, Gewerbegebiete, Industriegebiete, Wochenendhausgebiete, Sondergebiete.

2) vgl. §§ 2 bis 8 BauNVO

Abb. 6: Die Art der baulichen Nutzung

Art der baulichen Nutzung	
Bauflächen	Baugebiete
Wohnbauflächen	Kleinsiedlungsgebiete reine Wohngebiete allgemeine Wohngebiete
gemischte Bauflächen	Dorfgebiete Mischgebiete Kerngebiete
gewerbliche Bauflächen	Gewerbebetriebe Industriegebiete
Sonderbauflächen	Wochenendhausgebiete Sondergebiete

Quelle: Zusammenstellung nach § 1 BauNVO

Unter dem Maß der baulichen Nutzung¹⁾ ist die bauliche Ausnutzbarkeit des Baulandes zu verstehen. Dieses Datum bestimmt, ob in einem Baugebiet, dessen wohnungswirtschaftliche Bebauungsart bekannt ist, beispielsweise ein- oder mehrgeschossige Wohngebäude erstellbar sind.

1) Ausführungen über das Maß der baulichen Nutzung vgl. u.a. bei folgenden Autoren: Rössler, H. G., Die Baunutzungsverordnung, Köln 1966; Kaup, H., Die Baunutzungsverordnung, Düsseldorf 1966, 4. Aufl.; Müller, F. H. und Neuffer, O., Die Baunutzungsverordnung. Kommentar, Stuttgart-München-Hannover 1969, 3. Aufl.

Die bauliche Ausnutzbarkeit ¹⁾ des Baulandes wird durch folgende Maßgrößen festgelegt:

- (1) Grundflächenzahl,
- (2) Geschosflächenzahl,
- (3) Zahl der Vollgeschosse,
- (4) Baumassenzahl.

ad (1) Die Grundflächenzahl bestimmt den Anteil des Baugrundstückes (der Grundstücksfläche), der von baulichen Anlagen überdeckt werden darf. Sie spiegelt das Verhältnis zwischen zulässiger Grundfläche und der Grundstücksfläche wider ²⁾.

$$\text{Grundflächenzahl} = \frac{\text{zulässige Grundfläche}}{\text{Grundstücksfläche}}$$

ad (2) Die Geschosflächenzahl drückt das Verhältnis zwischen zulässiger Geschosfläche und Grundstücksfläche aus. Die Geschosfläche ist die tatsächliche Wohn- und Nutzfläche in allen Vollgeschossen ³⁾.

$$\text{Geschosflächenzahl} = \frac{\text{zulässige Geschosfläche}}{\text{Grundstücksfläche}}$$

ad (3) Vollgeschosse sind Wohnflächen, die vollständig über der natürlichen oder behördlich festgelegten Geländeoberfläche liegen. Zwei Drittel

1) Neben den aufgezählten rechtlichen Normen wird das Maß der baulichen Nutzung auch von besonderen Eigenschaften des Grundstücks, z. B. Zuschnitt und Größe, bestimmt (vgl. dazu Wichmann, F., Die Preisbildung am Grundstücksmarkt - unter besonderer Berücksichtigung des Westberliner Grundstücksmarkts, Diss. Berlin 1958, S. 37 f. und Kellermann, F., Bodenwert und Baunutzbarkeit, in: Zeitschrift für Vermessungswesen 1962, H. 9, S. 343-348; H. 10, S. 380-386; H. 11, S. 427-436)

2) vgl. Müller, F. H. und Neuffer, O., Die Baunutzungsverordnung, a. a. O., S. 110

3) vgl. ebenda, S. 114 ff. - Anmerkungen zu § 20 BauNVO

ihrer Grundfläche müssen mindestens die für Aufenthaltsräume erforderliche lichte Höhe aufweisen. Die zulässige Anzahl der Vollgeschosse ¹⁾ kann zwingend festgelegt oder als Mindest- bzw. Höchstgrenze ²⁾ vorgeschrieben werden ³⁾.

ad (4) Die Baumassenzahl ist in der Regel nur für Industriebauten von Bedeutung ⁴⁾. Im Wohnungsbau wird sie relevante Maßgröße dann, wenn der Durchschnittswert der Geschosshöhe 3,5 m übersteigt ⁵⁾. Die Baumassenzahl gibt an, wieviel cbm Baumasse je qm Grundstücksfläche statthaft sind ⁶⁾.

$$\text{Baumassenzahl} = \frac{\text{zulässige Baumasse}}{\text{Grundstücksfläche}}$$

Die genannten Maßgrößen legen die bauliche Ausnutzung fest. Bemißt sich die Grundstücksgröße in einem Baugebiet, für das als Geschosflächenzahl 1, als Grundflächenzahl 0,3 bestimmt sind und die Zahl der Vollgeschosse mit 6 festgesetzt ist, mit 2000 qm, so beträgt die Geschosfläche höchstens 2000 qm, die überbaubare Grundfläche höchstens 600 qm. Die Geschosflächenzahl ist, wie dieses Beispiel zeigt, in den meisten Fällen (vgl. Abb. 7) diejenige Maßgröße, die im wesentlichen das zulässige Maß der Ausnutzung festlegt. Ist beispielsweise eine zwingende 6-geschossige Bebauung vorgesehen, so könnte für jedes Geschos höchstens eine Geschosfläche von 333 qm gewählt werden. Die überbaubare Grundfläche, die dann ebenfalls 333 qm beträgt, wird somit durch Geschosflächenzahl und Zahl der Vollgeschosse determiniert.

1) vgl. § 18 BauNVO

2) vgl. Müller, F.H. und Neuffer, O., Die Baunutzungsverordnung, a.a.O., S. 102 - Anmerkungen zu § 17 Abs. 4

3) Die Festsetzung der Zahl der Vollgeschosse ist wichtig, weil damit das städtebauliche Bild beeinflusbar ist.

4) vgl. § 17 Abs. 3 BauNVO

5) vgl. Kaup, H., Die Baunutzungsverordnung, a.a.O., Anmerkungen zu § 17 Abs. 3 BauNVO, S. 70 f. und § 20 Abs. 1 BauNVO, S. 80 ff.

6) vgl. § 21 BauNVO

Der generelle Zusammenhang zwischen Zahl der Vollgeschosse (Z), Grundflächenzahl (GRZ) und Geschoßflächenzahl (GFZ) ist in Abbildung 7 dargestellt. Dieses Schaubild vergleicht: Zahl der Vollgeschosse, Grundflächen-

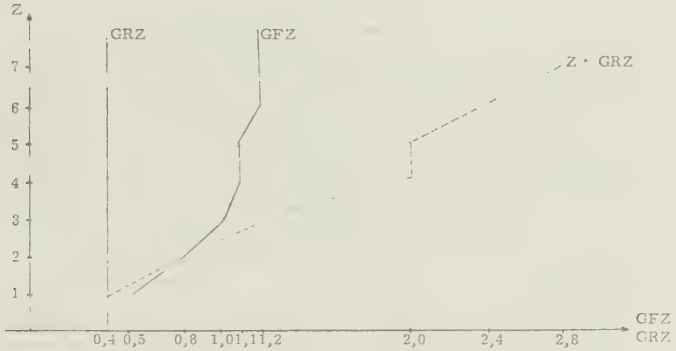


Abb. 7: Vergleich der Kennziffern in reinen Wohngebieten

zahl und Geschoßflächenzahl in reinen Wohngebieten. Nur bei einem Vollgeschoß ist die Geschoßflächenzahl nicht Grenzfaktor, denn in diesem Fall ist die Geschoßflächenzahl mit 0,5 höher als das Produkt aus Grundflächenzahl und Anzahl der Vollgeschosse. In allen anderen Fällen determiniert die Geschoßflächenzahl das bauliche Nutzungsmaß.

Zwischen Art und Maß der baulichen Nutzung läßt sich regelmäßig ein funktionaler Zusammenhang herstellen: Das Maß der baulichen Nutzung (M_N) ist insoweit eine Funktion der Art der baulichen Nutzung (A_N), als eine Änderung der Nutzungsart entweder eine Erhöhung oder eine Verminderung des Nutzungsmaßes bewirkt (vgl. Abb. 8).

$$M_N = f(A_N)$$

Abb. 8: Der funktionale Zusammenhang zwischen Art und Maß der baulichen Nutzung

Art der baulichen Nutzung		Maß der baulichen Nutzung
Bauflächen	Baugebiete	GFZ (BMZ)
Wohnbauflächen	Kleinsiedlungsgebiete	0,3 - 0,4
	reine Wohngebiete allgemeine Wohngebiete	0,5 - 1,2
Gemischte Bauflächen	Dorfgebiete	0,5 - 0,8
	Mischgebiete	0,5 - 1,2
	Kerngebiete	1,0 - 2,4
Gewerbliche Bauflächen	Gewerbegebiete	
	Industriegebiete	(9,0) ¹⁾

Quelle: §1 und § 17 BauNVO

Für Wohnungsunternehmen ist es demnach wesentlich, Informationen über den Zusammenhang zwischen Art und Maß der baulichen Nutzung zu besitzen. Insbesondere ist die exakte Kenntnis der Geschosßflächenzahl relevant, denn es ist festzustellen, daß sich die Geschosßflächenzahl beispielsweise bei Variation der Nutzungsart von Kleinsiedlungsgebieten zu Kerngebieten kontinuierlich erhöht. Als Folge sich ändernder Nutzungsarten ergeben sich intensitätsmäßig unterschiedliche Nutzungsmöglichkeiten. Besitzt das zu erwerbende Bauland beispielsweise eine Fläche von 1000 qm, so ergibt sich ein intensitätsmäßiger Nutzungsunterschied zwischen der minimalen baulichen Ausnutzbarkeit in Kleinsiedlungsgebieten und der maximalen in Kerngebieten von 2100 qm Geschosßfläche.

1) In Industriegebieten ist nur die Baumassenzahl gültig. Die zulässige BMZ von 9,0 darf nicht überschritten werden.

Bei Kenntnis der aufgezeichneten Verhältniszahlen kann das Wohnungsunternehmen Nutzungsunterschiede realisieren. Wohnungswirtschaftlich gesehen ist die intensivste Nutzungsmöglichkeit zweifellos in den Baugebieten möglich, in denen die das Maß der Baunutzbarkeit begrenzende Determinante den relativ höchsten Wert erreicht. Erweist sich die Geschoßflächenzahl als die Nutzung begrenzende Größe, so bestehen die intensivsten Nutzungsmöglichkeiten in den gemischten Bauflächen und innerhalb dieser in den Kerngebieten. Ob der Erwerb von Bauland in Baugebieten mit wohnungswirtschaftlich intensivsten Nutzungsmöglichkeiten zieladäquat ist, ist noch zu klären. Die Zieladäquanz kann beeinträchtigt werden, wenn die Art und das Maß der baulichen Nutzung mit den Baulandpreisen positiv korrelieren, d.h. beispielsweise mit zunehmender baulicher Ausnutzbarkeit erhöhen sich die Baulandpreise.

Der Baulandpreis kann, bei Konstanz aller übrigen preislichen Einflußfaktoren, als eine Funktion des Maßes der Nutzung angesehen werden, denn das Wohnungsunternehmen ist bereit, für Bauland, das es besser ausnutzen kann, mehr zu bezahlen.

So gilt also: $p = f(M_N)$.

Daraus folgt: $M_N = g(A_N)$,

so daß die Baulandpreise auch von der Art der Nutzung abhängen:

$$p = f(g(A_N)) = h(A_N).$$

Die Art der Nutzung bestimmt somit über die Baunutzbarkeit mittelbar den Preis, den das Wohnungsunternehmen zahlen muß, um das gewünschte Bauland zu erwerben, während der Baulandpreis unmittelbar durch das Maß der Nutzung determiniert ist. Steigen die Baulandpreise stärker, als sich mittelbar bzw. unmittelbar aus der Variation der Nutzungsart und der Nutzungsmöglichkeit ergibt, so ist der Erwerb von Bauland dann nicht mehr ziel-

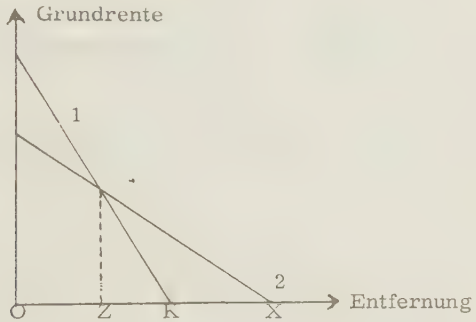
adäquat, wenn gegen die Aufwandsminimierungsvorschrift verstoßen wird. Erhöhen sich die Baulandpreise entsprechend den intensitätsmäßigen Nutzungsvorteilen, so ist die Entscheidung hinsichtlich des Baulanderwerbs für das Wohnungsunternehmen ebenso zieladäquat, wie wenn die Baulandpreisveränderung von den intensitätsmäßigen Nutzungsvorteilen überkompensiert wird.

Besitzt das Wohnungsunternehmen die angeführten Informationen, so ist es in der Lage, Bauland mit wohnungswirtschaftlich intensiverer Nutzungsmöglichkeit zu erwerben. Für den Erwerb von nutzungsintensivem, d.h. zumeist zentrumsnahem Bauland spricht, daß nach der Konzeption ringförmiger Anordnung¹⁾ von Bauland die Grundrente mit zunehmender Entfernung vom Zentrum abnimmt²⁾, weil auf Grund individueller Werterschätzung eine größere Entfernung der Wohngelegenheit vom Zentrum als Nachteil empfunden wird und daraus folgend sich die Nachfrage nach zentrumsnaher Wohngelegenheit erhöht³⁾. Eine wohnungswirtschaftliche Nachfrage nach zentrumsnahem Bauland ist nur zu befriedigen, wenn die Profitkurve der Wohnungsunternehmung nicht kleiner als die anderer potentieller Baulandnachfrager ist, denn je nach Art der Nutzung des Baulandes bzw. der Höhe des durch eine spezielle Nutzungsart erwirtschafteten Nutzens werden sich die Baulandnachfrager in Baugebieten

-
- 1) Die städtebauliche Gliederungslehre unterscheidet neben der Konzeption der ringförmigen Anordnung noch folgende Denkmodelle:
a) das Sektorenschema und b) das Mehrkernschema als Synthese aus der Konzeption konzentrischer Kreise und dem Sektorenschema (vgl. dazu Kant, E., Zur Frage der inneren Gliederung der Stadt, in: Proceedings of the IGU. Symposium in urban Geography, Lund 1960, S. 321-381, hier S. 325).
 - 2) vgl. Sinclair, R., v. Thünen and Urban Sprawl, in: Annals of the Association of American Geographers, New York 1967, Vol. 57 Nr. 1, S. 72-87, hier S. 73 f.
 - 3) vgl. Felde, H. W.vom, Die volkswirtschaftliche Problematik der Erfassung von Wertsteigerungen des Bodens, Köln-Braunsfeld 1954, S. 37

entsprechend der Höhe der Baulandpreise niederlassen (vgl. Abb. 9).

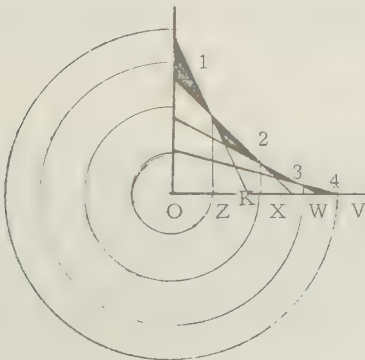
Abb. 9a: Die Konkurrenzsituation zweier Baulandnachfrager



Quelle: Sinclair, R., a.a.O., S. 74

Der Vergleich der Konkurrenzsituation zweier oder mehrerer Baulandnachfrager zeigt, daß die Nutzungsart 1 im Bereich OZ, die Nutzungsart 2 im Bereich ZK usw. den größten Nutzen erbringt. Da aber der An-

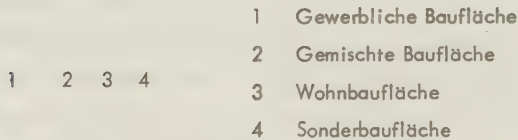
Abb. 9b: Die Konkurrenzsituation mehrerer Baulandnachfrager



Quelle: Sinclair, R., a.a.O., S. 75

stieg der Profitrate mit abnehmender Entfernung vom Zentrum kleiner wird, wird die ertragreichste Nutzung nach diesem Modell im Zentrum liegen. Abhängig vom Ertrag unterschiedlicher Nutzungsarten richtet sich die Teilung der Bauflächen nach der Konzeption der ringförmigen Anordnung allgemein vom Zentrum aus nach gewerblichen Bauflächen, gemischten Bauflächen, Wohnbauflächen und Sonderbauflächen (vgl. Abb. 10). Eine

Abb. 10: Die Verteilung der Bauflächen nach dem Ertrag der Nutzungsart



wohnungswirtschaftliche Nutzung der Baugebiete mit größter Nutzungsintensität entfällt somit, wenn die wohnungswirtschaftliche Nutzung im Vergleich zu anderen Nutzungsarten einen geringeren Ertrag erbringt. Dies bedeutet, daß die Baulandpreise ihrerseits die Art der baulichen Nutzung bestimmen und somit zwischen Art der baulichen Nutzung und Baulandpreis Reversibilität besteht ¹⁾. Auf die Wohnungsunternehmung be-

1) Auf die funktionale Beziehung zwischen Baulandpreis und Nutzungsmöglichkeit weist Arndt hin. "Zwischen Bodenpreis und Bebauungsdichte besteht nun keineswegs ein einseitiger Kausalzusammenhang, wie gegen Ende des vorigen Jahrhunderts immer wieder behauptet, daß nämlich die hohen Bodenpreise die gedrängte Bauweise erzwingen. Der Zusammenhang zwischen Bebauungsdichte und Bodenpreis ist vielmehr wieder funktionaler Natur. Die Möglichkeit, durch intensivere Bebauung den Ertrag zu steigern, erhöht die Bodenpreise, und der in dem bezahlten Bodenpreis vorweggenommene höhere Ertrag legt dann wiederum die

zogen folgt aus dem reversiblen Zusammenhang zwischen Baulandpreisen und baulicher Nutzung, daß sie unter dem Aspekt optimaler Nutzungsintensität auf den Baulanderwerb in Misch-, Dorf- und Wohngebieten ausweichen muß.

Bei zieladäquater Beschaffung von Bauland mit unterschiedlicher Nutzungsintensität vergleicht das Wohnungsunternehmen die einschränkende Nutzungsmaßgröße mit dem Preis für Bauland in verschiedenen Baugebieten. Erforderlich ist für dieses Kalkül die Umrechnung entweder der zu zahlenden Baulandpreise auf die rechnerische Einheit des die Nutzung einschränkenden Faktors oder der möglichen Ausnutzbarkeit auf einen bestimmten Baulandpreis. Entscheidet das Wohnungsunternehmen, beispielsweise auf der Grundlage der nach Baugebieten differenzierten Durchschnittspreise und auf der des in diesen Baugebieten geltenden maximalen Maßes baulicher Nutzung hinsichtlich eines zieladäquaten Baulanderwerbes, so ist der Baulanderwerb vorteilhaft, bei dem der Wert

$$y = \frac{1}{x}$$

wobei y : = Baulandpreis
und x : = Geschoßflächenzahl

minimiert wird. Bei der Umrechnung ¹⁾ ergeben sich für dieses Beispiel für die Baugebiete folgende auf den qm-Geschoßfläche bezogene Baulandpreise:

die Notwendigkeit größtmöglicher Ausnützung fest." (vgl. Arndt, E., Wohnungsbau und städtische Bodenreform, Hamburg 1950, S. 61). Daher sind die erhöhten Bodenpreise auf eine nicht zu Unrecht als Intensitätsrente bezeichnete Erhöhung des Rentenanteils durch die höhere Ausnutzung des Bodens zurückzuführen (vgl. ebenda S. 36).

- 1) Zugrundelegt sich dabei die in Tab. 3 (S.127) für das Jahr 1969 geltende Baulandpreise und das aus Abb. 8 (S.120) zu entnehmende Maß der baulichen Nutzung.

Tab. 2: Zusammenhang zwischen Baugebiet und Baulandpreis (in DM) pro Quadratmeter-Geschoßfläche im Jahr 1969

Baugebiet	geschoßflächenbezogener Baulandpreis
Kerngebiet	46
Mischgebiet	50
Wohngebiet	26
Dorfgebiet	16

Soll unter Bezug auf die oben genannten Zahlenwerte die Entscheidung unter der Bedingung getroffen werden, daß ausschließlich eine Abhängigkeit des Baulandpreises von der Ausnutzbarkeit besteht, so entscheidet sich das Wohnungsunternehmen für den Erwerb von Bauland in Dorfgebieten. Verallgemeinert man dieses Ergebnis, so läßt sich die Feststellung treffen, daß aufgrund des reversiblen Zusammenhangs zwischen Baulandpreis und Maß der baulichen Nutzung die Wohnungsunternehmung bei einem gegebenen Maß der baulichen Nutzung in den Baugebieten Bauland erwerben wird, in denen der Baulandpreis im Verhältnis zum Nutzungsmaß minimiert wird. Da dieses Verhältnis im obigen Beispiel für Dorfgebiete minimal ist, wird das Wohnungsunternehmen folglich in diesen Baugebieten Bauland erwerben. Steht in diesen Baugebieten Bauland nicht ausreichend zur Verfügung, so wird es seinen Baulandbedarf in den nächst günstigeren Baugebieten zu decken versuchen.

Die unterschiedliche, baugebietsorientierte Nachfrage nach Bauland verändert die Struktur der so differenzierten Baulandpreise (vgl. Tab. 3).

In den Geschäftsgebieten sind baugebietsorientierte Baulandpreise am höchsten, in Dorfgebieten dagegen am niedrigsten. Eine Betrachtung der relativen Baulandpreise zeigt keine gegensätzliche Entwicklung: In Gebie-

Tab. 3: Die Baulandpreise - differenziert nach Baugebieten im Bundesgebiet in den Jahren 1962 und 1969 (Durchschnittspreise DM/qm) und ihre prozentuale Veränderung

Baugebiete	Jahr		prozentuale Veränderung
	1962	1969	
Geschäftsgebiet	94,0	203,8	+ 116,7
Geschäftsgebiet mit Wohngebiet	34,8	59,7	+ 71,6
Wohngebiet	17,3	28,0	+ 61,8
Dorfgebiet	6,9	12,8	+ 85,5
Industriegebiet	15,2	14,3	- 6,0

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie M, Reihe 5/II

ten mit hohem Preisniveau sind die Preissteigerungsraten groß, in solchen mit niedrigem Preisniveau dagegen gering. Die Baulandpreisentwicklung - nach Baugebieten - zeigt keine Angleichung der Preisstruktur ¹⁾, im Gegenteil ist sogar eine Erhöhung der auf den Bundesdurchschnitt bezogenen Standardabweichung von 3,34 auf 3,53 feststellbar. - Nach Aule sind Preissteigerungen an der Peripherie der Städte und in dörflichen Randgebieten darauf zurückzuführen, daß ländliche Gemeinden besonders in Großstadtnähe, immer enger mit diesen zusammenwachsen bzw. zu sogenannten "Schlafstädten" werden ²⁾. Die preisdeterminierende Wirkung des Maßes der baulichen Nutzung vermindert sich; soziologische und psychologische Faktoren gewinnen an Einfluß.

Hinsichtlich der zu erwartenden Preisveränderungen könnte für die nach Baugebieten differenzierende Baulandbeschaffung der Baulanderwerb in den Baugebieten günstig erscheinen, in denen die zwischen intensitäts-

1) vgl. Aule, O., Analyse der Baulandpreise in der Bundesrepublik Deutschland unter regionalen Gesichtspunkten, o.a.O., S. 23, Aule hat für die Jahre 1962 bis 1963/64 die entgegengesetzte Entwicklungstendenz festgestellt.

2) vgl. ebenda S. 23

mäßiger Nutzung und Baulandpreis bestehende Abhängigkeit minimale Reaktionen zeigt. Da der Rangkorrelationskoeffizient ¹⁾ zwischen Ausgangspreisen und Preissteigerungen für Bauland nach Baugebieten -0,6 beträgt, werden die Wohnungsunternehmen diese Preisentwicklung nicht als maßgebliches Kriterium für die Beschaffungsentscheidung ansehen, denn zwischen den durch das Nutzungsmaß gekennzeichneten Ausgangspreisen (1962) und der Preissteigerungsrate besteht nur ein mäßiger negativer Zusammenhang. Die Baulandbeschaffung nach Baugebieten ist damit unabhängig von den zu erwartenden Preissteigerungen und orientiert sich ausschließlich an der preisdeterminierenden Wirkung der baulichen Nutzungsmaße. Die baugebietsorientierte Baulandbeschaffung des Wohnungsunternehmens wird sich ändern, wenn - bedingt durch die baugebietsabhängigen Preissteigerungsraten - die Wahrscheinlichkeit, daß ein intensitätsmäßiger Nutzungsvorteil entsteht, abnimmt. Die Annahme, daß der Baulanderwerb in Dorfgebieten vorteilhaft ist, ist unsicher, was die folgende Untersuchung des Flächenumsatzes veranschaulicht.

Tab. 4: Prozentualer Anteil der Baugebiete an dem Gesamtflächenumsatz in den Jahren 1962 und 1969 und seine relative Veränderung

Jahr	Geschäfts- gebiet	Geschäfts- und Wohn- gebiet	Wohn- gebiet	Dorf- gebiet	Industrie- gebiet
1962	0,20	2,6	58,9	32,4	5,9
1969	0,19	2,1	52,6	27,1	11,1
relat. Veränd.	-5,0	-19,2	+ 1,1	-16,3	+88,4

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie M, Reihe 5/II

1) Der Rangkorrelationskoeffizient nach Spearman wird nach folgender Gleichung berechnet.

$$r_s = \frac{\sum (R_{i(x)} - R_{(x)}) (R_{i(y)} - R_{(y)})}{\sqrt{\sum (R_{i(x)} - R_{(x)})^2 \sum (R_{i(y)} - R_{(y)})^2}} = 1 - \frac{6 \sum D_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

wobei $D_i = R_{i(x)} - R_{i(y)}$,

es bedeuten $R_{i(x)}$ und $R_{i(y)}$ jeweils den i-ten Rang der Merkmale (x) bzw. (y) und n die Anzahl der Reihenglieder.

3. Auswahl der "Grundstücksgröße"

Ein weiteres für die Beschaffungsentscheidung relevantes Qualitätskriterium des Baulandes ist in den "Daten der Bauordnung" zu sehen. Sind Eintritt der Baureife und Ausnutzbarkeit des Baulandes durch entsprechende Informationssuche bekannt, so hängt die Beschaffungsentscheidung noch von den bauordnerischen Daten ab. Die Wahl der im Aktionsfeld hinsichtlich der Baulandart bzw. des Baugebietes als zieladäquat erachteten Beschaffungsmöglichkeiten führt nur dann zur Zielrealisation, wenn die Grundstücksgröße so gewählt wird, daß die bauordnerischen Daten keine zielerreichenden Beschaffungsmöglichkeiten ausschließen. Solche scheiden jedoch aus, wenn beispielsweise die Abstandsflächenbedingung (bauordnerisches Datum) verletzt wird. Abstandsflächen sind solche Flächen, die von baulichen Anlagen freizuhalten sind ¹⁾. Die Größe der Abstandsflächen bestimmt sich aus der Breite der Außenwand und der Tiefe der Abstandsfläche, die abhängig ist von der Wandhöhe des Gebäudes. Außer den Kerngebieten ist für alle Baugebiete innerhalb der Wohnflächen und gemischten Bauflächen die Tiefe der Abstandsflächen entsprechend der Gebäudehöhe festgesetzt, bei ein- bis dreigeschossigen Häusern jedoch mindestens 7 bis 9 Meter. In Kerngebieten dagegen beträgt sie bei Gebäuden, die überwiegend Wohnzwecken dienen, die Hälfte der Wandhöhe, jedoch ebenfalls mindestens 9 Meter ²⁾.

Die Baulandgröße ist demnach so zu wählen, daß aufgrund des Zuschnittes des Baulandes, d.h. unter Beachtung von Frontbreite, Tiefe und Baulinienverlauf, die Abstandsflächenbedingung eingehalten werden kann. Zieladäquat ist die Beschaffung von Bauland hinsichtlich seiner Größe dann, wenn die Erwartung, daß das zu erwerbende Bauland die Abstandsflächenbedingung erfüllt, sicher ist.

1) vgl. § 6 Abs. 1 BayBO

2) vgl. § 6 Abs. 3 BayBO

Durch die flächengrößenabhängige Preisdifferenzierung (vgl. Tab. 5) des Baulandes ergeben sich aus der Beschaffung verschiedener Bauflächengrößen

Tab. 5: Die Differenzierung der Baulandpreise nach Flächengrößenklassen (in qm) im Bundesgebiet in den Jahren 1962 und 1969 (Durchschnittspreise in DM/qm) und ihre prozentuale Veränderung

Flächengrößenklasse		Jahr		Veränderung in %
		1962	1969	
unter	500	20,7	38,5	+ 85,6
	500 - 1000	12,8	24,2	+ 89,4
	1000 - 3000	11,9	24,6	+ 120,7
	3000 und mehr	10,0	21,2	+ 121,1

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie M, Reihe 5/II

unterschiedliche Zielerreichungsgrade. Kann die Wohnungsunternehmung derartige Informationen gewinnen, so zeigt sich, daß sich die nach Flächengrößenklassen differenzierten Baulandpreise beträchtlich unterscheiden. Zielerreichend sind jedoch nur solche Baulandflächen, durch deren Erwerb der bedarfswirtschaftliche Erfolg maximiert oder zumindest befriedigend erreicht werden kann. Diese Zwecksetzung verlangt, die optimale Preis-Mengen-Qualitätskombination zu bestimmen. Werden Qualität und Menge des zu beschaffenden Baulandes als vorgegeben betrachtet, so ist die Bestimmung der Größe der Grundstücksfläche ausschließlich preisabhängig. Das Maximum bedarfswirtschaftlicher Erfolge erfordert folglich die Beschaffung derjenigen Baulandflächen, die sich nach den ermittelten Preisinformationen als günstig erweisen. Da die Beschaffungspreise für Grundstücksflächen über 3000 qm am niedrigsten sind, spricht die flächengrößenabhängige Beschaffungsentscheidung für einen Baulanderwerb in dieser Größenklasse.

Die Beschaffung von Baulandflächen über 3000 qm ist ebenso vorteilhaft, wie die negative Korrelation zwischen Ausgangspreisen und Preissteige-

rungen ($r = -1$) zeigt, denn Preissteigerungsraten sind in Flächengrößenklassen mit relativ niedrigem Preisniveau am größten.

Auch hinsichtlich der Abstandsflächenbedingung empfiehlt sich die Beschaffung großer Baulandflächen.

Durch Gestaltungsmöglichkeiten, wie sie sich bei einer Wohngebietsplanung ergeben, kann - falls die Abstandsflächenbedingung unbedingt eingehalten werden muß - das Bebauungssystem so gewählt werden, daß die durch die bauordnerischen Daten festgelegte Ausnutzbarkeit des Baulandes tatsächlich realisierbar ist.

4. Auswahl des "Bundeslandes"

Um zu ermitteln, ob die Baulandbeschaffung - nach Bundesländern differenziert - unterschiedlich vorteilhaft ist, soll zunächst geklärt werden, ob die (Real-)Daten, die Preisveränderungen zugrundeliegen, in den Bundesländern einheitlich gelten.

Die Daten der Baunutzungsverordnung gelten grundsätzlich in jedem Bundesland; die Vorschriften der Bauleitplanung sind jedoch sowohl sachinhaltlich als auch hinsichtlich ihrer Veränderlichkeit nicht einheitlich geregelt. Die Unterschiede in der Bauleitplanung ergeben sich sowohl aus einer verschiedenartigen behördlichen Handhabung der Bauflächenausweisung als auch aus einer nicht einheitlichen Reglementierung der notwendig zu beachtenden Abstandsflächen.

Werden die naturellen Realgegebenheiten auf ihre Gleichartigkeit hin untersucht, so ergeben sich auch hier Divergenzen, zumal die qualitative Baulandlage regional bedingt ist. Insbesondere sind dabei die Faktoren zu berücksichtigen, "die zur Gestaltung und Charakterisierung des Grundstückes

beitragen" ¹⁾. Als derartige Bestimmungsgrößen betrachtet Wichmann die geographische Lage und die Verkehrslage ²⁾.

Geographische Kriterien beeinflussen die lageorientierte Präferenz, da die klimatischen Umweltbedingungen die subjektive Wertschätzung bestimmen. Generelle Beziehungen zwischen diesen Realgegebenheiten und den Baulandpreisen sind jedoch wegen der subjektiven Wertungen nicht eindeutig festzulegen. Ebensowenig läßt sich erklären, in welchem Umfang sich Präferenzen für bestimmte Verkehrslagen preisdeterminierend auswirken.

Die Preisabhängigkeit des Baulandes von der Verkehrslage ist im Regelfall so bestimmt, daß der Baulandpreis umso niedriger ist, je ungünstiger sich die Verkehrslage ausnimmt. Von anderer Wirkung ist jedoch der Erholungsfaktor der geographischen Lage: Er wirkt preiserhöhend. Unter Umständen wird ein Baulandgebiet wegen seines höheren Erholungswertes einem verkehrsgünstigeren Gebiet vorgezogen.

Bei Dominanz des Erholungsfaktors in der Präferenzstruktur der Wohnungsnachfrager kommt es zu Deglomerationstendenzen in der Siedlungsweise, womit gleichzeitig neue Märkte entstehen. Mit dieser Entwicklung ist eine Verminderung der Nachfrage in zentralen Gebieten, aber ein Anstieg der Nachfrage in Entlastungsgebieten verbunden. Für Wohnungsunternehmen ergibt sich daraus die Konsequenz, Bauland in wenig besiedelten Gebieten, die aber landschaftlich reizvoll sind, zu beschaffen. Eventuell erscheint dort sogar eine Baulandbeschaffung auf Vorrat sinnvoll, wenn die Baulandpreise in ländlichen Gebieten noch niedrig, aber hohe Preissteigerungsraten wegen steigender Nachfrage zu erwarten sind.

1) Wichmann, F., Die Preisbildung am Grundstücksmarkt, a.a.O., S.34

2) vgl. ebenda, S. 34 ff.

Zusammenfassend muß aber festgestellt werden, daß der Versuch, Baulandpreise und ihre Veränderungen mit Hilfe dieser Realdateninformationen zu treffend zu erklären, unbefriedigend bleiben muß, weil viele die Entscheidung beeinflussenden Größen ¹⁾ nicht ausreichend quantifizierbar sind. Aus diesem Grunde läßt sich nur folgende Entwicklungstendenz feststellen: Die Differenzierung der Baulandpreise nach Bundesländern (vgl. Tab. 6) zeigt eine unterschiedliche Entwicklung der Baulandpreise im Zeitablauf.

Tab. 6: Die Differenzierung der Baulandpreise nach Bundesländern in den Jahren 1962 und 1969 und ihre prozentuale Veränderung (Durchschnittspreise in DM/qm)

Bundesland	Jahr		prozentuale Veränderung
	1962	1969	
Schleswig-Holstein und Hamburg	10,8	24,0	+ 122
Niedersachsen und Bremen	7,3	13,9	+ 90
Nordrhein- Westfalen	12,3	21,3	+ 73
Hessen	10,6	24,8	+ 134
Rheinland-Pfalz	8,4	16,6	+ 98
Baden-Württemberg	16,1	30,0	+ 86
Bayern	13,7	24,9	+ 82
Saarland	7,1	10,6	+ 49
Bundesgebiet insgesamt	11,5	23,4	

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie M, Reihe 5/II

1) vgl. Hauff, N.G., Theorie und Praxis wohnungswirtschaftlicher Marktforschung, in: Beiträge und Untersuchungen, N.F. der "Materialiensammlung für Wohnungs- und Siedlungswesen", Bd. 70, Wohnungsbestandspolitik und Marktforschung, Münster 1968, S. 91-123, hier S. 119 ff.

Die auf den Bundesdurchschnitt bezogene Standardabweichung erhöht sich (für den Zeitraum 1962 - 1969) von 0,39 auf 1,61. Der Rangkorrelationskoeffizient ($r = 0,16$) deutet einen schwachen positiven Zusammenhang zwischen Ausgangspreisen und prozentualen Veränderungen an. So gesehen erscheint es unzweckmäßig, die preisunabhängigen Entscheidungen für ein bestimmtes Bundesland (Bestimmtheitsmaß $r^2 = 0,03$) aufgrund der Realdateninformation zu analysieren. Grundsätzlich muß jedoch festgestellt werden, daß eine differenzierende Betrachtung der Preisentwicklungen in den einzelnen Bundesländern selbst dann nicht entbehrlich ist, wenn das Schwergewicht der betrieblichen Tätigkeit der Wohnungsunternehmung in ihrem eigenen regionalen Einzugsgebiet liegt. Insbesondere ist die Differenzierung der Baulandpreise nach Bundesländern für Wohnungsunternehmungen ¹⁾ von Bedeutung, die überregional tätig sind.

5. Auswahl der "Gemeindegrößenklasse"

Als letzte qualitative Bestimmungsgröße der Baulandbeschaffung sind die "Gemeindegrößenklassen" daraufhin zu untersuchen, in welcher Kategorie es vorteilhaft erscheint, Bauland zu erwerben.

Nach Gemeindegrößenklassen differenzierende Preisinformationen ermöglichen es dem Wohnungsunternehmen, diejenigen Standorte zu fixieren, für die - bei gegebenem Realdateneinfluß - die Beschaffungsentscheidung optimal ist. Wie bei der Auswahl nach Bundesländern führen solche Realdateninformationen jedoch zu keiner genügend gesicherten Erklärung der Preisverhältnisse. Allein eine Entwicklungstendenz ist feststellbar: Generell

1) Die Bedeutung verschiedener Baulandpreise nach Bundesländern kann nur nach dem Kriterium der Betriebsgröße des Wohnungsunternehmens gewertet werden. Darin sind andere Kosteneinflußgrößen wie Beschäftigung, Faktorpreise, Faktorqualität und Fertigungsprogramm mit enthalten.

ist die Beschaffung in denjenigen Gemeindegrößenklassen zieladäquat, in denen entweder absolut niedrige Baulandpreise verlangt werden oder die prozentual größten Preisanstiege feststellbar sind (vgl. Tab. 7).

Tab. 7: Die Differenzierung der Baulandpreise nach Gemeindegrößenklassen je 1000 Einwohner im Bundesgebiet in den Jahren 1962 und 1969 (Durchschnittspreise in DM/qm und ihre relative prozentuale Veränderung

Gemeindegrößenklassen			Jahr		Veränderung in %
			1962	1969	
I	unter	5	7,1	14,3	+ 101,4
II	5 -	20	11,7	23,7	+ 102,6
III	20 -	50	15,6	27,5	+ 76,3
IV	50 -	100	19,0	32,5	+ 71,1
V	100 -	200	16,7	39,3	+ 135,3
VI	200 -	500	19,6	35,0	+ 78,6
VII	500	und mehr	28,1	63,0	+ 124,2

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie M, Reihe 5/II

Bei der Baulandbeschaffung zu niedrigsten Preisen ist der vorgeschriebene Zielerreichungsgrad von Sachzielen realisierbar; bei der Baulandbeschaffung, motiviert durch prozentual zunehmende Preisanstiege, ist nur die Realisation des formalzielorientierten Zielerreichungsgrades möglich. Sachzielorientiert kann eine solche Beschaffungsmöglichkeit nicht sein, da ihre Verwirklichung den bedarfswirtschaftlichen Realisierungsgrad nicht zieladäquat erfüllt: Bei einem höheren Preis (und gleicher Baulandqualität) nimmt die Menge des beschaffbaren Baulandes bei konstantem Investitionsbudget der Wohnungsunternehmung ab. Unter Sachzielaspekten wird die Wohnungsunternehmung deshalb Bauland in Gemeindegrößenklassen mit niederem Baulandpreis beschaffen.

Bei formalzielabhängiger Beschaffung erweist sich eine Analyse der prozentualen Steigerungsraten als notwendig: Die prozentuale Preissteigerung ist in der Gemeindegrößenklasse V am höchsten, doch liegen auch in den Gemeindegrößenklassen I, II und VII die prozentualen Zuwächse der Baulandpreise im beobachteten Zeitraum relativ hoch (über 100 Prozent).

Für Wohnungsunternehmen ist es daher zweckmäßig, in denjenigen Gemeindegrößenklassen Bauland zu erwerben, in denen sie ihre Aufwendungen - langfristig gesehen - minimieren. Ob eine langfristige Aufwandsminimierung tatsächlich eintritt, hängt - bei angenommener Konstanz der Realdaten - von der funktionalen Beziehung zwischen Ausgangspreis und Preissteigerung ab: Da die auf den Bundesdurchschnitt bezogene Standardabweichung von 0,7 im Jahre 1962 auf 0,8 im Jahre 1969 steigt, sich folglich die Baulandpreise in den Gemeindegrößenklassen nicht angleichen und somit zwischen Ausgangspreisen und Preissteigerungen keine Korrelation besteht ($r = 0,04$), ist die Erwartung, daß eine langfristige Aufwandsminimierung möglich ist, relativ unsicher. Ebenso ist hinsichtlich der nach Gemeindegrößenklassen aufgeteilten, umgesetzten Baulandflächen keine einheitliche Entwicklung zu erkennen (vgl. Tab. 8).

Tab. 8: Anteiliger Flächenumsatz nach Gemeindegrößenklassen je 1000 Einwohner (in v.H.) im Bundesgebiet in den Jahren 1962 und 1969 und seine relative Veränderung

	Gemeindegrößenklassen						
	I	II	III	IV	V	VI	VII
Jahr	unter 5	5- 20	20- 50	50- 100	100- 200	200- 500	500 und mehr
1962	49,9	22,6	9,1	5,1	3,9	3,6	5,9
1969	46,4	26,6	9,9	4,3	3,2	3,5	6,1
relative Veränderung	-7,0	+17,7	+8,8	-15,7	-17,9	-2,8	+3,4

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie M, Reihe 5/II

Eine relevante Information für Wohnungsunternehmen hinsichtlich der Vorteilhaftigkeit der Baulandbeschaffung ergibt sich aus der Tatsache, daß in den Gemeindegrößenklassen I bis III 81,6 v.H. (1962) bzw. 82,9 v.H. (1969) des Baulandes umgesetzt werden. Diese Entwicklung hängt teilweise mit der Ansiedlung von Industriebetrieben zusammen; damit ist zwangsläufig eine Belebung der Nachfrage nach Wohnraum verbunden.

b) Informationen über Aktionsparameter
 bei Bauleistungsbeschaffung

Die zieladäquate Beschaffung der Bauleistung setzt zwingend Informationen über den Preis der Bauleistungen voraus. Notwendig ist diese informatorische Aktivität hinsichtlich des Sachziels, weil möglichst viel Bauleistung bei einem bestimmten Investitionsbudget beschafft werden soll, um bestehende Wohnungsbedarfe zu decken. Formalzielorientiert sollen der Wohnungsunternehmung Beschaffungsalternativen aufgezeigt werden, die es ermöglichen, beispielsweise Aufwendungen für Bauleistung zu minimieren, um spezifisch Haupt- oder Nebenziele (Gewinnstreben, Wachstum) zu realisieren. Die Preisinformationen über die Bauleistung sind jedoch nur erklärungs wirksam, wenn sie auch die Qualität der Bauleistungen mit berücksichtigen.

Die Angebotspreise der Bauausführenden stellen für das Wohnungsunternehmen eine kulturelle Realgegebenheit dar. Als Realdatum engen sie - abhängig von ihrer Höhe - sachinhaltlich das Möglichkeitenfeld ein oder erweitern es. Eingeengt wird das Möglichkeitenfeld, wenn bei einem bestimmten Angebotspreis Verwertungsalternativen der Bauleistung (beispielsweise Erstellung von Mietwohnungen, Eigentumswohnungen) reduziert oder negiert werden. Erweitert dagegen wird es, wenn zusätzliche Verwertungsalternativen (beispielsweise Erstellung von Eigenheimen) realisierbar werden. Auch ist dieses Realdatum in seiner Wirkung sehr intensiv. Die Negation von Verwertungsalternativen der Bauleistung führt generell zur Vernichtung der Sach- und Formalziele. Da die Angebotspreise veränderlich sind, ist es auch notwendig, Konsequenzen von Preisänderungen zu beachten. Die Beachtung potentieller (Daten) Wirkungen von Angebotspreisen auf das Möglichkeitenfeld erfordert deshalb deren genaue Prüfung.

Mit Hilfe von Baupreisinformationen und erklärender Ersatzinformationen kann das Wohnungsunternehmen für den Bereich der Bauleistungsbeschaffung

zieladäquate Beschaffungsalternativen determinieren. Gesamt(teil-)zieladäquat sind dabei diejenigen Alternativen, die den vorgegebenen (jeweiligen) Realisierungsgrad erfüllen.

Um über die Beschaffung der Bauleistung entscheiden zu können, muß die Wohnungsunternehmung wissen:

- (1) ob Angebotspreise angemessen sind,
- (2) wie die Entwicklung der Baupreise zu beurteilen ist,
- (3) welche Beschaffungsmöglichkeiten sich dem Wohnungsunternehmen anbieten.

ad (1) Mit Hilfe von Ersatzinformationen über Kalkulationsverfahren und Kostenstruktur der Bauausführenden läßt sich nachweisen, ob die geforderten Angebotspreise der Bauausführenden angemessen sind und in welchem Ausmaß durch Änderungen der diese Angebotspreise beeinflussenden kulturellen Realgegebenheiten (beispielsweise Lohntarifänderungen) sich eine Erhöhung der Angebotspreise rechtfertigen läßt oder zu erwarten ist.

ad (2) Baupreisveränderungen engen, wie die erörterten (Daten) Wirkungen zeigen, die zielerreichenden Beschaffungsmöglichkeiten ein. Von Bedeutung sind die Preisinformationen, weil sie - spezifiziert nach einzelnen Bauleistungsarten - die (erwarteten) Aufwendungen der Beschaffung für die Bauleistung wiedergeben. Die Erwartungswerte der Aufwendungen für ein bestimmtes Bauobjekt lassen sich allerdings nicht genau festlegen, weil der den Baupreisveränderungen zugrunde gelegte Wägungsanteil einzelner Bauleistungen im Regelfall nicht mit dem des Bauobjektes übereinstimmt. Erhöhen sich die Erwartungswerte der Aufwendungen als Folge der Information über die Bauleistungspreise so, daß zielerreichende Beschaffungsmöglichkeiten auszuschließen sind, wird die Beschaffung von Bauleistung abgelehnt.

ad (3) Welche der zu realisierenden Beschaffungsmöglichkeiten das Wohnungsunternehmen auswählt, bestimmt sich nicht nur nach der Höhe der Baupreise, sondern ist auch von der qualitativen Bauausführung abhängig.

1. Informationen über die Kostenstruktur als Grundlage zur Beurteilung von Baupreisen

Um Aussagen über Höhe und Angemessenheit der Beschaffungskosten treffen zu können, benötigen die Wohnungsunternehmen Aufschlüsse sowohl über die von Bauunternehmen angewandten Kalkulationsverfahren als auch über die Kostenstruktur dieser Unternehmen. Im Regelfall ist davon auszugehen, daß Wohnungsunternehmungen das folgende Kalkulationsverfahren verwenden:

	Lohnkosten des Bauausführenden
+	Materialkosten des Bauausführenden
+	sonstige Kosten des Bauausführenden ¹⁾
+	Gewinn des Bauausführenden
=	Angebotspreis des Bauausführenden (direkte Beschaffungskosten der Bauleistung (= Bauleistungspreis) für das Wohnungs- unternehmen)
+	indirekte Beschaffungskosten des Wohnungs- unternehmens ²⁾
=	Herstellungskosten bzw. Einstandspreis des Wohnungsunternehmens für das einzelne Bauwerk
+	Vertriebskosten
=	Selbstkosten
+	Gewinn bei freien oder Risikozuschläge bei gemeinnützigen Wohnungsunternehmen
=	Angebotspreis der Wohnungsunternehmen hinsichtlich der Bauleistung

1) Zu den sonstigen Kosten gehören: Gerätekosten, Nachunternehmerleistungen und allgemeine Geschäftskosten

2) Indirekte Beschaffungskosten sind Kosten, die nicht beim Bauausführenden anfallen, sondern die dem Wohnungsunternehmen zusätzlich erwach-

Um die Preise für Bauleistung zu beurteilen, muß sich das Wohnungsunternehmen meist auf Angaben über die Branchen-Kostenstruktur stützen, zumal Informationen vom einzelnen Bauausführenden kaum zu erlangen sein dürften und Einblick in Kalkulationsunterlagen regelmäßig nicht gewährt wird¹⁾. Insoweit müssen die Werte veröffentlichter Statistiken (Hochbau) als Näherungswerte verwandt werden²⁾. Untersucht man die Zahlenwerte im einzelnen, so lassen sich folgende Schlußfolgerungen ziehen: Baukostenveränderungen treten überwiegend als Folge von Lohnkostenveränderung auf, zumal der Anteil der Lohnkosten ca. 40 v.H.³⁾ der Bau-Gesamtkosten⁴⁾ beträgt. Neben tariflohnabhängigen Veränderungen bedingen auch (überproportional zu den Grundlöhnen) ansteigende Sozialaufwendungen und zusätzliche Lohnnebenkosten eine laufende Steigerung der Lohnkosten⁵⁾. Einen Überblick über die kostenartenabhängige Erhöhung der Baukosten gibt folgende Tabelle:

sen, wie z.B. Planungskosten und anteilige Verwaltungskosten des Wohnungsunternehmens. Diese Kosten müssen im Rahmen der Leistungsverwertung zusätzlich abgegolten werden.

- 1) Ein Zwang zur Einsicht besteht lediglich bei öffentlichen Aufträgen, wenn der Auftrag nach dem Kostenerstattungsprinzip erteilt wird.
- 2) Daraus resultiert zwar Ungenauigkeit, die aber als vertretbar anzusehen ist, da der Wohnungsbau bis zu ca. 60 v.H. des Hochbauvolumens ausmacht, (vgl. Fey, W., Tendenzen und Merkmale des Wohnungsbaues 1970/71, in: BBauBl H.7, 1971, S.310-319, hier S.312)
- 3) vgl. Kalveram, W., Industriebetriebslehre, 2. Aufl., Wiesbaden 1960, S. 353. Dieser Lohnkostenanteil hat sich bisher nicht verändert (vgl. Tab. 9).
- 4) vgl. Burkhardt, G., Kostenprobleme der Bauproduktion, Wiesbaden-Berlin 1963
- 5) Maßgebend sind dafür vor allem die Erhöhung der Bemessungsgrenzen für die gesetzliche Sozialversicherung und die wirksam gewordene Lohnfortzahlung an erkrankte Arbeitnehmer. Für die Lohnfortzahlung muß nach den Erfahrungen der letzten Jahre mit etwa 8% der Lohnkosten gerechnet werden. Im Zusammenhang mit der Erhöhung der Bemessungsgrundlagen bedeutet dies, daß für gesetzliche und tarifliche Sozialaufwendungen ein Zuschlagsatz von 51% ab Anfang 1970 erforderlich ist, während er zwei Jahre davor noch bei 40% lag (vgl. O.V., Die Baupreise folgen den Baukosten, in: Informationsdienst des Bayerischen Industrieverbandes, Sonderdruck aus Nr. 1/2, 1970, S. 3)

Tab. 9: Gewogene Gesamtkostensteigerung von Anfang 1970 gegenüber Anfang 1968

Kostenarten	Anteil	Verteuerung	Anteilige Gesamtkosten- erhöhung
Personalkosten	40%	38,5%	+ 15,4%
Betonstahl	8%	100,0%	+ 8,0%
Material ohne Betonstahl	25%	18,0%	+ 4,5%
Gerätekosten	8%	14,0%	+ 1,1%
Nachunternehmer- leistungen	9%	30,0%	+ 2,7%
Allgemeine Geschäfts- kosten	10%	10,0%	+ 1,0%
Gesamtkosten	100%		+ 32,7%

Quelle: O.V., Die Baupreise folgen den Baukosten, a.a.O., S. 5

Die Untersuchung der Kostenstruktur zeigt, wie sich die Verteuerung einzelner Kostenarten auf die Gesamtkosten auswirkt. Eine Erhöhung der Baukosten bedeutet aber nicht unbedingt eine Veränderung der Baupreise, da diese Werte marktabhängig gesehen werden müssen.

2. Die Bedeutung von Informationen über Baupreisänderungen

Im Rahmen der Beschaffung von Bauleistungen ist es für Wohnungsunternehmen nicht nur notwendig, frühere und gegenwärtige Kostenstrukturen, sondern auch das erwartete Ausmaß zukünftiger Baukostenveränderungen zu kennen. Um diese, auf spätere Zeiträume bezogene Preisentwicklungen prognostizieren zu können, müssen die Baukosten in eine Preis- und Qualitätskomponente zerlegt werden ¹⁾. Die erste Komponente soll dabei die

1) vgl. Horstmann K., u.a.: Neuberechnung von Preiszeitziffern für Bauleistungen und eines Preisindex für Wohngebäude, a.a.O., S.591 f.; vgl. Sobotschinski, A., Baukosten und Baupreise am Beispiel des öffentlich-geförderten sozialen Wohnungsbaus, in: WiSt, H.12/1960, S.712-716

"echte" oder "reine" Preisentwicklung wiedergeben, während die zweite Komponente Veränderungen der reinen Baukosten angibt, die nicht auf der Preisentwicklung, sondern auf dem Einfluß anderer Faktoren beruhen (beispielsweise auf einer qualitativen Verbesserung der Bauausführung). Untersucht man die statistisch feststellbaren Kostenwerte hinsichtlich ihrer Entwicklungstendenz in der Zeit, so vermittelt die untenstehende Tabelle folgendes Bild ¹⁾:

Tab. 10: Veränderung des Gesamtbaupreisindex und seiner Gruppenindices von 1962 bis 1969/70 (1962 = 100)

	1969	1970
Gesamtbaupreisindex für Wohngebäude	124,5	143,1
Bauleistungen am Gebäude	127,2	147,4
Erd- und Grundbaurarbeiten	105,8	125,8
Rohbaurarbeiten	126,8	150,0
Ausbaurarbeiten	130,0	147,9
Haustechnische Anlagen	124,8	141,9
Entwässerungs- und Versorgungsanlagen	112,8	129,2
Außenanlagen	120,0	137,7
Baunebenleistungen	123,2	139,9
Besondere Betriebseinrichtungen	119,2	132,9
Geräte- und Wirtschaftsausstattungen	120,2	131,1

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie M, R 5/1
November 1970, S. 9

Der Gruppenindex "Bauleistung am Gebäude" erhöht sich in den beobachteten Zeiträumen um 27,2 bzw. 47,4 Prozent. - Innerhalb der reinen Baukosten sind die Preise für Rohbaurarbeiten (bis 1970: 50 v.H.) bzw. Ausbaurarbeiten (bis 1970: 47,9 v.H.) am stärksten gestiegen. Wichtig ist es aber für Woh-

1) In dieser Tabelle sind die Preisindices für den Neubau einschließlich Umsatz- bzw. Mehrwertsteuer dargestellt.

nungsunternehmen auch zu wissen, wie sich die einzelnen Leistungen im Verhältnis zueinander verändert haben. Aufschluß über diese Frage gibt die nachstehende Tabelle.

Tab. 11: Anteil einzelner Gruppenindices am Gesamtbaupreisindex für Wohngebäude nach Wägungsschema Z 20 - in v.H. und deren relative Preisänderung im Jahre 1970 gegenüber dem Jahr 1962

	Wägungsanteil	Preisänderung
Erd- und Grundbauarbeiten	1,342	25,8
Rohbauarbeiten	30,428	50,0
Ausbauarbeiten	24,630	47,9
Haustechnische Anlagen	11,120	41,9
Bauleistungen am Gebäude	67,520	47,4
Entwässerungs- und Versorgungsanlagen	7,336	29,2
Außenanlagen	4,908	37,7
Baunebenleistungen	7,396	39,9
Besondere Betriebseinrichtungen	11,814	32,9
Geräte- und Wirtschaftsausstattungen	1,026	31,1
Gesamtbaupreisindex für Wohngebäude	100,000	43,1

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie M, Reihe 5/1 Februar 1970, S.16

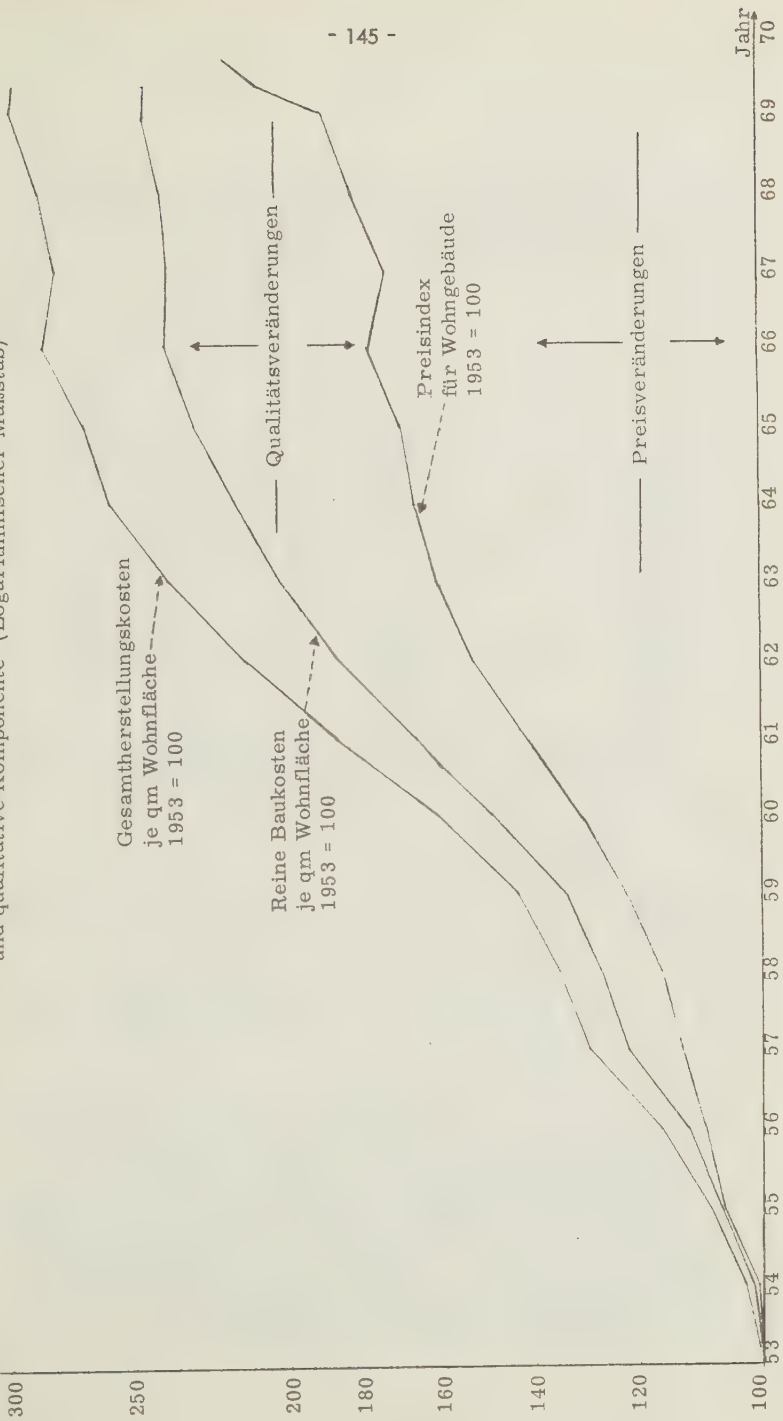
Die obige Analyse zeigt, daß die Bauleistungen am Gebäude 67,5 v.H. ausmachen. Innerhalb der reinen Baukosten weisen die Rohbauarbeiten einen Anteil von 30,4 v.H. und die Ausbauarbeiten einen Anteil von 24,6 v.H. auf.

Die Entwicklung der zweiten Preiskomponenten (Qualitätsanteil) der reinen Baukosten läßt sich nun näherungsweise als Differenz zwischen veranschlagten reinen Baukosten, bezogen auf eine Größeneinheit, und der Preisentwicklung der reinen Baukosten darstellen.

In Abbildung 11¹⁾ ist die durch Preis- und Qualitätsveränderung induzierte

1) Die der Abbildung 11 (vgl. S. 145) zugrundegelegten Zahlenwerte sind der Meßziffernreihe für Gesamtherstellungskosten und reine Baukosten (Tab. 12, S.146) entnommen.

Abb. 11: Kosten- und Preisentwicklung; Zerlegung in Preiskomponente und qualitative Komponente (Logarithmischer Maßstab)



Tab. 12: Meßziffernreihe für Gesamtherstellungskosten (TK), reine Baukosten (K), Preiskomponente (PK) und qualitative Komponente (QK) im sozialen Wohnungsbau in Bayern

Jahr	TK	K	PK	QK
1953	100	100	100	100
1954	103	101	100,5	100,5
1955	109	106	105,9	100,1
1956	116	112	108,9	103,1
1957	129	122	112,5	109,5
1958	135	127	116,1	110,0
1959	143	134	122,1	111,5
1960	162	148	131	117
1961	187	167	141,2	125,8
1962	214	187	152,4	134,6
1963	239	203	160,3	142,7
1964	260	217	166,8	150,2
1965	271	233	173,6	159,4
1966	287	240	178	162
1967	282	239	174,2	164,8
1968	289	241	181,6	159,4
1969	301	249	191	158

Quelle: Schaubilderheft des Bayerischen Statistischen Landesamtes:
Bauen und Wohnen in Bayern, München 1967, Bild 44

Entwicklung der reinen Baukosten für den Wohnungsbau in Bayern zusammengefaßt. Während von 1953 bis 1955 die Erhöhung der reinen Baukosten je qm-Wohnfläche hauptsächlich auf die Preiskomponente zurückzuführen ist, gewinnt die Qualitätskomponente zwischenzeitlich zunehmend an Bedeutung, um von 1967 an wieder abzunehmen.

Zu einem ähnlichen Ergebnis gelangt Horstmann ¹⁾. Er stellt fest, daß bei Mehrfamiliengebäuden (Einfamiliengebäuden) von 1954 bis 1958 der Anstieg der reinen Baukosten zu 60 (40) v.H. auf die Preisentwicklung und zu ca. 40 (60) v.H. auf den Einfluß anderer Komponenten zurückgeht. Sobotschinski ²⁾

1) vgl. Horstmann, K., u.a. Neuberechnung von Preismeßziffern für Bauleistungen und ein Preisindex für Wohngebäude, a.a.O., S. 592

2) vgl. Sobotschinski, A., Baukosten und Baupreise, a.a.O., S. 715

kommt in einer Untersuchung für den Zeitraum 1954 bis 1959 (Baukostensteigerung: 53 v.H.) zu folgendem Ergebnis: 43 v.H. Zunahme der reinen Kosten entfallen auf die Preis-, 57 v.H. auf andere Komponenten ¹⁾.

3. Weitere zur Beschaffung "optimaler" Bauleistungen notwendige Informationen

Informationen über die Kostenstruktur und die Entwicklung der Baupreisindizes bilden die Informationsbasis für die Beschaffungsentscheidungen der Wohnungsunternehmen. Im einzelnen sind aber noch Informationen über quantitäts- und qualitätsmäßige Unterschiede der einzelnen Bauunternehmen (beispielsweise hinsichtlich der zur Leistungserstellung verwendeten Materialien) zu beschaffen, um eine annähernde Vergleichbarkeit der einzelnen Angebotspreise zu erzielen. Außerdem muß das regionale Baukosten-

Tab. 13: Veranschlagte reine Baukosten je qm Brutto-Wohnfläche.
Differenzierung nach Gemeindegrößenklassen (je Einwohner)
für das Jahr 1968

Gemeindegrößenklassen	veranschlagte reine Baukosten
unter 20 000	632
20 000 - 50 000	599
50 000 - 100 000	594
100 000 und mehr	597
Bundesdurchschnitt	617

Quelle: Statistisches Jahrbuch 1970, S. 231

gefälle und die Differenzierung der Baukosten nach Gemeindegrößenklassen in das preisliche Vergleichskalkül einbezogen werden. Werden die genannten Unterschiedsmöglichkeiten eliminiert, so weisen die veranschlagten

1) vgl. auch die Untersuchung von Kräntzer, K.R., und Heitman, R., Preisindex und Baukosten im Wohnungsbau, Köln und Opladen 1964, S. 22 ff.

Baukosten - im Gegensatz zu den Baulandpreisen - nur geringfügige Abweichungen auf: Die Standardabweichung der veranschlagten reinen Baukosten bezogen auf den Bundesdurchschnitt, beläuft sich nach

- (a) Gemeindegrößenklassen auf $s = 0,03$,
- (b) Ländern auf $s = 0,07$ ¹⁾.

Tab. 14: Veranschlagte reine Baukosten in DM je qm Brutto-Wohnfläche, nach Bundesländern differenziert, für das Jahr 1968

Bundesländer	veranschlagte reine Baukosten
Schleswig-Holstein	583
Hamburg	588
Niedersachsen	585
Bremen	544
Nordrhein-Westfalen	594
Hessen	634
Rheinland-Pfalz	616
Baden-Württemberg	652
Bayern	634
Saarland	657
Berlin (West)	701
Bundesdurchschnitt	617

Quelle: Statistisches Jahrbuch 1970, S. 231

Jedoch ist der Angebotspreis nicht die die Entscheidung der Wohnungsunternehmung ausschließlich determinierende Einflußgröße. Daneben ist noch die Zuverlässigkeit des Bauunternehmens hinsichtlich seiner Termin-
einhaltung und der Qualität seiner Ausführung zu beurteilen. Informationen über diese Entscheidungsgrößen gewinnt das Wohnungsunternehmen aus den Vergangenheitsdaten, womit ihm eine Vorauswahl der Bauunternehmungen möglich ist: Ausgeschlossen werden beispielsweise diejenigen Bauunternehmen, die auf Grund gewonnener Erfahrungen den Qualitäts-
erwartungen nicht entsprechen.

1) vgl. Tab. 13 und 14

Damit engt sich der Kreis der in Betracht kommenden Wohnungsunternehmen soweit ein, daß nunmehr das Ausschreibungsverfahren eröffnet werden kann. Angebotspreise für Bauleistungen durch Ausschreibungen einzuholen erweist sich insofern als zweckmäßig, als durch das mit den Angebotsunterlagen übersandte Leistungsverzeichnis eine einheitliche Basis für den Preisvergleich geschaffen werden kann ¹⁾.

Die Ausschreibung besitzt für Wohnungsunternehmen einen hohen Informationswert besonders dann, wenn unter den Anbietern keine Möglichkeiten zur preislichen Absprache bestehen. Dadurch wird in der Regel gewährleistet, daß die Anbieter keine Kenntnisse über die Reaktion der Nachfrager oder Konkurrenten gewinnen. Folglich sind sie darauf angewiesen, fehlendes Wissen durch Erwartungen zu ersetzen ²⁾, was eventuell zu niederen Preisangeboten führen kann. Werden bei der Submission Preisunterbietungen ³⁾ festgestellt, so muß das Wohnungsunternehmen nochmals die Leistungsfähigkeit des Anbieters prüfen, um seine Qualitätsvorstellung abzusichern.

1) vgl. Kalveram, W., Industriebetriebslehre, a.a.O., S. 354

2) Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 2. Bd., Der Absatz, a.a.O., S. 142

3) Es zeigt sich oft, daß Bauunternehmen in Krisenzeiten die Preise der Konkurrenten unterbieten, nur um den Beschäftigungsgrad zu erhalten, obwohl sie leistungsmäßig das Objekt nicht bewältigen können. In den meisten Fällen endet dies mit Konkurs des Bauunternehmens.

II. Die Notwendigkeit der Informationsbeschaffung bei der Leistungsverwertung

a) Das absatzpolitische Instrumentarium

Zum Zwecke der Leistungsverwertung setzt das Wohnungsunternehmen sein absatzpolitisches Instrumentarium ein ¹⁾, denn "unabdingbare Voraussetzung für das Sichbehaupten ... ist jene unternehmerische Haltung der Wohnungsunternehmen, die sich nicht mehr wie bisher in der reinen Administration und Technik, dem bloßen Verteilen von Wohnungen erschöpft, sondern statt dessen dem Absatzbereich, der Gestaltung und Formung des Marktes den Vorrang gibt" ²⁾. Die Leistungsverwertung (Wohnungsverkauf und/oder Wohnungsbewirtschaftung) wird folglich hinsichtlich eines sach- bzw. formalzieladäquaten Verhaltens nicht mehr allein unter betriebs- und verwaltungstechnischen Einflüssen zu sehen sein. Vielmehr wird es erforderlich, Marktkonstellationen zu berücksichtigen und absatzpolitische Maßnahmen ³⁾ zu ergreifen. Dazu bedarf die Wohnungsunternehmung spezieller Informationen.

Voraussetzung für den Einsatz absatzpolitischer Maßnahmen sind Kenntnisse über die Präferenzstruktur der Nachfrager; diese Informationen sind zweckmäßigerweise durch absatzvorbereitende Maßnahmen zu ermitteln ⁴⁾. Mit Hilfe einer Marktanalyse sind Bedarfsgebiete, Bedarfsmengen und Bedarfsfaktoren zu erfassen; durch gezielte Marktbeobachtung werden ergänzende

1) Nach Gutenberg umfaßt das absatzpolitische Instrumentarium: Absatzmethode, Preispolitik, Produktgestaltung und Werbung. Hauptsächlich Produktgestaltung und Preispolitik sind als absatzpolitische Instrumente für das Wohnungsunternehmen wichtig, während die Werbung und Absatzmethode weniger Bedeutung erlangen. Zur Definition des absatzpolitischen Instrumentariums vgl. Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 2. Bd., Der Absatz, a.a.O., S. 123 ff.

2) Hauff, N.G., Theorie und Praxis wohnungswirtschaftlicher Marktforschung, a.a.O., S. 93

3) vgl. Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 2, Der Absatz, a.a.O., S. 426

4) ebenda, S. 25 f.

Auskünfte über Marktverschiebungen und -schwankungen, sowie über Mode- und Geschmackswandlungen eingeholt ¹⁾.

Von den Bedarfsverschiebungen abhängig sind die Verwertungsmöglichkeiten beispielsweise von Einfamilienhäusern oder Eigentumswohnungen ²⁾.

Informationen über Marktschwankungen weisen beispielsweise darauf hin, daß sich die Nachfrage zum Jahresende erhöht, weil steuerliche Abschreibungsmöglichkeiten noch erzielt werden sollen. Neben der qualitativen Beschaffenheit und Ausrüstung der Wohnungen ändert sich, auch durch Mode- und Geschmackswandel bedingt, die innere Aufteilung der Wohnungen, die Wohnform ³⁾ bzw. der Wohnstil ⁴⁾.

Das Wohnungsunternehmen muß also klären, wo Wohnungsbedarf ⁵⁾ besteht, und ob es sich dabei um einen Ersatz- oder Neubedarf ⁶⁾ von Wohnungen handelt. Weiterhin ist danach zu unterscheiden, ob es sich um einen Ergänzungsbedarf in Form der Zweitwohnung handelt. Im Rahmen dieser Untersuchungen ist darüber hinaus die Wohnungsgröße ⁷⁾ zu ermitteln.

1) vgl. Schäfer, E., Grundlagen der Marktforschung, 4. neubearbeitete Auflage, Köln und Opladen 1966, S. 89 ff.

2) vgl. Koch, H., Hausformen, in: Handwörterbuch des Städtebaues Wohnungs- und Siedlungswesens, hrsg., von H. Wandersleb, Bd.2, Stuttgart 1959, S. 795-798

3) vgl. Kampffmeyer, H., Wohn- und Eigentumsformen, in: Handwörterbuch des Städtebaues Wohnungs- und Siedlungswesens, hrsg. von H. Wandersleb, Bd.3, Stuttgart 1959, S. 1632-1634

4) vgl. Kurschwitz, H., Wohnkultur, in: Handwörterbuch des Städtebaues Wohnungs- und Siedlungswesens, hrsg. von H. Wandersleb, Bd. 3, Stuttgart 1959, S. 1635-1636

5) vgl. Fey, W., Wohnungsbedarf, objektiver, in: Handwörterbuch des Städtebaues Wohnungs- und Siedlungswesen, hrsg. von H. Wandersleb, 3. Bd., Stuttgart 1959, S. 1701-1706; vgl. Lowinski, L., Wohnungsbedarf, subjektiver, in: Handwörterbuch des Städtebaues Wohnungs- und Siedlungswesens, hrsg. von H. Wandersleb, 3. Bd., Stuttgart 1959, S. 1706-1708

6) vgl. Duwendag, D., Methoden und Determinanten einer Wohnungsbedarfs-, Kosten- und Mietprognose für die Bundesrepublik Deutschland bis 1975, Münster (Westf.) 1970, S. 9 ff.

7) vgl. Kampffmeyer, H., Wohnungsgröße, in: Handwörterbuch des Städtebaues Wohnungs- und Siedlungswesens, hrsg., von H. Wandersleb, 3. Bd., Stuttgart 1959, S. 1743-1746

Mit Hilfe einer Bedarfsfaktorenanalyse (z.B. Kaufkraft, Erwerbsstruktur¹⁾) sind die Grenzen der erzielbaren Entgelte festzustellen. Voraussetzung, um diese Untersuchungen zu einem befriedigenden Ergebnis zu führen, sind nicht zuletzt Kenntnisse über die Psyche des Käufers, Kaufmotive und latente Bedürfnisse des Käufers^{2) 3)}.

Eine weitere Gestaltungsgröße der Wohnungsunternehmung besteht in der Entscheidung über Art und Qualität⁴⁾ der herzustellenden Wohnungen (Produktgestaltung). Um dieses absatzpolitische Instrument zielorientiert einsetzen zu können, bedarf die Wohnungsunternehmung spezifischer Informationen. Insbesondere ist beispielsweise zu untersuchen, wann - durch steigende Baulandpreise bedingt - vom Bau freistehender Einfamilienhäuser auf die Erstellung von Doppelhäusern oder Reihenhäusern übergegangen wird. Ebenso wichtig ist es zu wissen, ob und in welchem Umfang eine Senkung der Erschließungskosten erreichbar ist, je nachdem, in welchem Winkel die (Reihen-)Häuser zur Straße gebaut werden. Für Wohnungsunternehmen relevant sind eventuell auch Informationen darüber, ob Zeilenhäuser in der Regel einer geringeren Lärmbelastung ausgesetzt sind⁵⁾.

1) vgl. Hauff, N.G., Theorie und Praxis wohnungswirtschaftlicher Marktforschung, a.a.O., S. 113

2) vgl. Mellerowicz, K., Unternehmenspolitik, Bd. 2, Freiburg im Breisgau 1963, S. 21

3) Maßgebend ist nicht, was das Wohnungsunternehmen anbieten will, sondern was der potentielle Kunde erwartet. Deshalb benötigt das Wohnungsunternehmen Informationen über die soziale Umwelt, da sie besondere Kundenwünsche auslöst. Aufgrund seiner Informationen muß das Wohnungsunternehmen versuchen, den Markt aufnahmefähig zu machen, indem es Wünsche weckt und Präferenzen erzeugt (vgl. Fischer, G., Die Betriebsführung, Bd.2, Betriebliche Marktwirtschaftslehre, 2.Aufl., Heidelberg 1962, S. 51). Ein Weg ist z.B. den potentiellen Käufer darauf hinzuweisen, daß trotz steigender Bauland- und Baupreise die Anlage von Ersparnissen im Wohnungseigentum noch immer die größte Sicherheit für die Zukunft verspricht.

4) vgl. Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd.2, Der Absatz, a.a.O., S. 375

5) vgl. Koch, H., Hausformen, a.a.O., S. 795

Entscheidungen über die Art der Wohnungen sind daneben von den Baupreisen abhängig. Wichtig sind Angaben darüber, ob es durch Einsparen von Außenwänden bei Doppelhäusern oder Reihenhäusern möglich ist, bei gleicher Wohnungsgröße, Baupreissteigerungen zu kompensieren oder zumindest zu mindern.

Im weiteren sind folgende Informationssachverhalte zu klären: (gesetzliche) Mindestvoraussetzungen ¹⁾, die an die Bauqualität gestellt und nicht unterschritten werden dürfen; Mindestausstattungen, soweit sie für öffentlich geförderte Wohnungen ²⁾ vorgeschrieben werden. Bauqualität und Bauausstattungen können also nicht beliebig vermindert werden, um Baupreissteigerungen zu kompensieren.

Entscheidungen hinsichtlich der qualitativen Gestaltung der Produkte orientieren sich zweckmäßigerweise am Bedarf ³⁾ und der Kaufkraft; letztere wird als einer der wichtigsten Bedarfsfaktoren ⁴⁾ angesehen.

1) vgl. Deutscher Normenausschuß: "Verdingungsordnung für Bauleistungen" (VOB), Ausgabe 1958, Düsseldorf 1958

2) vgl. § 40 II WoBauG

3) vgl. Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 2. Bd., Der Absatz, a.a.O., S. 375 ff.

4) vgl. Hauff, N.G., Theorie und Praxis wohnungswirtschaftlicher Marktforschung, a.a.O., S. 101

b) Die Berechnung der Absatzpreise

Wohnungsunternehmen stehen regelmäßig einem unvollkommenen Absatzmarkt gegenüber, der durch örtliche, zeitliche, persönliche und sachliche Präferenzen sowie durch fehlende Markttransparenz gekennzeichnet ist: Es gibt keine Übersicht über "die Zahl der Marktteilnehmer, die Bedingungen, zu denen sie bereit sind, Kaufverträge abzuschließen" ¹⁾ und über Angebots- und Nachfragemengen ²⁾. Dennoch bilden sich bei Wohnungsunternehmen Angebotspreise nicht nur als Ergebnis der Kostenrechnung und Kalkulation, sondern beruhen auf einer spezifischen Orientierung am Markt ³⁾.

1. Bestimmungsgründe für die Preisfestsetzung

Der Grad kostenmäßiger Anpassungsfähigkeit an veränderte Marktlagen, der Umfang finanzwirtschaftlicher Anpassung mit Hilfe von Kapitalstrukturveränderungen und die Modifikation von Liquiditätsreserven beeinflussen ebenso den Angebotspreis. Neben den genannten Determinanten müssen Informationen über die Wertschätzung der angebotenen Leistung am Markt beschafft werden. Dabei ist zu beachten, daß die Wertschätzung am Markt

1) Nieschlag, R., Dichtl, E., Hörschgen, H., Einführung in die Lehre von der Absatzwirtschaft. Ein entscheidungstheoretischer Ansatz, Berlin 1968, S. 176

2) vgl. Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 2. Bd., Der Absatz, a. a. O., S. 182

3) Nieschlag/Dichtl/Hörschgen sehen die Orientierung am Markt sogar als vorrangig an und stellen dabei folgende besonders zu beachtende Faktoren heraus:

- Das Einschätzen der Produkte durch den Verbraucher
- Die Bedeutung seines akquisitorischen Potentials
- Die Einschätzung des Preises, welchen der Käufer zu zahlen bereit ist
- Die Schaffung neuer Preislagen, unter Berücksichtigung der Qualität und des Image des neuen Produktes

(vgl. Nieschlag, R., Dichtl, E., Hörschgen, H., Einführung in die Lehre von der Absatzwirtschaft, a. a. O., S. 111 f.)

wie folgt beeinflussbar ist: Beispielsweise bei sinkender Kaufkraft die Wertschätzung bebauter Grundstücke und damit zwangsläufig die Nachfrage. Das Preisbewußtsein ist in diesem Zusammenhang mehr oder minder zweitrangig, denn durch sinkende Kaufkraft wird der Kaufentschluß gefördert. Bei rückläufiger Wirtschaftsentwicklung oder Stagnation dagegen ist die Preiserwartung der die Nachfrage determinierende Faktor und muß notwendigerweise in den Kalkül einbezogen werden.

Darüber hinaus sind Informationen über Zahl und Größe der Konkurrenzunternehmen für die Angebotspreisbildung wesentlich, obwohl einige Autoren der Meinung sind, daß nicht die Zahl und Größe der Unternehmen den Preiswettbewerb bestimmen, "sondern allein die Aktivität und Aggressivität, die in der Regel nur von relativ wenigen Unternehmen oder gar nur von einem der Beteiligten ausgehen"¹⁾. Es handelt sich dabei zumeist um leistungsfähige Unternehmen, die bestrebt sind, ihren Marktanteil tendenziell zu verbessern.

Die unternehmerische Preisforderung wird auch von Zahlungskonditionen determiniert. Teilzahlungen sind für das Wohnungsunternehmen wegen der laufenden Preissteigerungen problematisch, soweit nicht ein Finanzierungsinstitut die Teilzahlungsfinanzierung übernimmt. Übernimmt das Wohnungsunternehmen selbst die Teilzahlungsfinanzierung, muß es die erwarteten Preissteigerungen mit ihren Folgen, d.h. Kaufkraftschwund und Zinsverlust, kalkulatorisch in die Ratenzahlung mit einbeziehen, was bei langfristigen Konditionen den Gesamtpreis wesentlich erhöhen kann.

1) Nieschlag, R., Dichtl, E., Hörschgen, H., Einführung in die Lehre von der Absatzwirtschaft, a.a.O., S. 109

Die Bildung fester Preisvorstellungen bei Wohnungsunternehmen ist nicht unbedingt mit einer positiven Korrelation regionaler Kostendifferenzierungen verbunden. Das führt dazu, daß das Wohnungsunternehmen versucht, in landwirtschaftlich reizvollen, aber noch nicht voll erschlossenen Gebieten, billigen Baugrund zu erwerben. In der Regel werden die Baukosten in diesen Gebieten niedriger liegen¹⁾. Das freie Wohnungsunternehmen wird jedoch versuchen, den Angebotspreis gegenüber anderen Objekten in teureren Baugebieten nicht zu differenzieren, sondern es wird vielmehr als absatzpolitisches Instrumentarium Werbung und Verkaufsförderung einsetzen, um das preispolitische Verhalten zu verdecken.

1) vgl. Tabellen 13 und 14, S. 147 f.

2. Betriebswirtschaftliche Konsequenzen der Preisbemessung
bei Informationen über veränderte Bauland- und Baupreise

aa) Informationswirkung auf Voll- und Teilkostendeckung

Da das Wohnungsunternehmen bei seiner Preisfestsetzung sowohl eine Vollkostendeckung als auch eine bestimmte Gewinnrate anstrebt, ist die Absatzpolitik der Wohnungsunternehmung "darauf gerichtet, auf lange Sicht volle Kostenerstattung im Preise und maximalen Gewinn zu erzielen" ¹⁾. - Hinsichtlich der Veräußerungspreise von Wohnungsbauten ²⁾ gelten für freie und gemeinnützige Wohnungsunternehmen jedoch beachtenswerte Einschränkungen bei:

- (1) Veräußerung öffentlich geförderter Wohnungsbauten durch freie und gemeinnützige Wohnungsunternehmen:

Werden Wohnungsbauten im Rahmen des Bestellbaues veräußert, so darf der Kaufpreis die Gesamtkosten ³⁾ nicht übersteigen. Risikozuschläge in Form von Rückstellungen und Rücklagen dürfen also nicht in den Kaufpreis einbezogen werden. Werden dagegen im Vorratsbau erstellte Wohnungsbauten ⁴⁾ veräußert, so dürfen im Kaufpreis angesetzt werden:

- (a) die Gesamtkosten zuzüglich eines Zuschlages von 5 v.H.
(b) die Kosten des Baugrundstückes in Höhe des Verkehrs-

1) Heinen, E., Betriebswirtschaftliche Kostenlehre, Bd. 1, Grundlagen 1. Aufl., Wiesbaden 1959, S. 216; (Vgl. dazu aber die Ausführungen auf S. 52 ff.)

2) Für die Vermietung legen die gemeinnützigen Wohnungsunternehmen die Kostenmiete (vgl. § 72 II. WoBauG in Verbindung mit der II. BVO) zugrunde. Die freien Wohnungsunternehmen sind an die Kostenmiete nur gebunden, wenn sie mit öffentlichen Mitteln bauen.

3) vgl. § 54a Abs. 1, II. WoBauG und § 5 II. BVO

4) vgl. § 5 Abs. 2 II. BVO

wertes bei Abschluß des Veräußerungsvertrages und die Baukosten zuzüglich eines Zuschlages von 5 v.H. ¹⁾

- (c) Werden die Vorratsbauten erst nach Ablauf des dritten auf das Jahr der Bezugsfertigkeit folgenden Kalenderjahrs veräußert, so entfällt die Möglichkeit (b) und die Gesamtkosten nach (a) sind um die tatsächliche Wertminderung von jährlich mindestens 1 v.H. der Baukosten zu berichtigen ²⁾.

- (2) Veräußerung frei finanzierter und steuerbegünstigter Wohnungsbauten durch gemeinnützige Wohnungsunternehmen:

Bei der Veräußerung von Vorrats- und Bestellbauten wird der Preis nach der Höhe des Betrages bemessen, der zur Deckung der Gesamtkosten ³⁾ und zur Bildung von Rücklagen und Rückstellungen im Rahmen einer ordnungsmäßigen Geschäftsführung notwendig ist ⁴⁾. Dabei wird der Wert des Baugrundstückes, soweit es für Rechnung des Käufers erworben ist, nur mit dem Kaufpreis und den Kosten der Vorhaltung des Grundstückes angesetzt, ansonsten wird es mit dem Verkehrswert im Zeitpunkt der Veräußerung angesetzt ⁵⁾. - Die Gesamtkosten sind um Risikozuschläge von 5 v.H. erhöhbar.

- (3) Veräußerung frei finanzierter und steuerbegünstigter Wohnungsbauten später als 3 Jahre nach der Bezugsfertigkeit durch gemeinnützige Wohnungsunternehmen:

1) vgl. § 54a Abs. 2

2) vgl. § 54a Abs. 2, II. WoBauG

3) vgl. § 5 II. BVO

4) vgl. § 7 VGG und § 14 Abs. 1 WGGDV (Dabei sind notwendigerweise die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung zu beachten. vgl. Scherpf, P., Die aktienrechtliche Rechnungslegung und Prüfung, Köln 1967, S.5 ff.)

5) vgl. § 6 II. BVO

In diesem Falle ist ein Preis bis zur Höhe des Wiederbeschaffungswertes anzusetzen ¹⁾. Als Wiederbeschaffungswert gelten die ermittelten Gesamtkosten ²⁾, die im Veräußerungszeitpunkt für Wohnungsbauten gleicher Größe, Art, Lage und Ausstattung aufzuwenden wären, jedoch abzüglich der durch die Abnutzung tatsächlich eingetretenen Wertminderung ³⁾.

Für Wohnungsunternehmungen ist es jeweils fraglich, ob - im Falle der Vollkostendeckung - bei steigenden Beschaffungspreisen gestiegene Wiederbeschaffungskosten im Preis zu berücksichtigen sind. Diese Frage wird in der Literatur bejaht; so fordert beispielsweise Schmidt: "Die Steigerung der Kostengüterpreise muß ... bei der Preisstellung bereits berücksichtigt werden, bevor die Preissteigerungen der Kostengüter (Rohstoffe, Löhne usw.) in den effektiven Kosten ihren Niederschlag finden" ⁴⁾. Gutenberg dagegen vertritt die Ansicht, daß es allein von Form und Lage der Absatzkurven abhängt, ob Wiederbeschaffungskosten verrechnet werden können ⁵⁾.

Je nach dem Marktdruck werden die Wohnungsunternehmen gezwungen, ihre Preise zu reduzieren. Schrittweise wird dabei auf "bedingte Kosten" und "unbedingte Kosten" ⁶⁾ verzichtet, und damit wird die Frage der Preisuntergrenze akut. - Decken die Erlöse die Kosten der Leistungserstellung

1) vgl. § 14 Abs. 2 WGGDV

2) vgl. § 5 II. BVO

3) vgl. § 14 Abs. 4 WGGDV

4) Schmidt, F., Der Wiederbeschaffungspreis des Umsatzes, in: Kalkulation und Volkswirtschaft, Berlin 1923, zit. nach Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 2. Bd., Der Absatz, a.a.O., S.355

5) vgl. Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 2. Bd., Der Absatz, a.a.O., S. 356

6) Fischer, G., Die Betriebsführung, Bd. 1, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 9. Aufl., Heidelberg 1964, S. 378 ff. und S. 387

nicht, kann das Wohnungsunternehmen ¹⁾ kurzfristig auf die Deckung eines Teils der fixen Kosten verzichten, ohne daß damit seine Existenz gefährdet wird ²⁾.

Wird der Angebotspreis in Höhe der betrieblichen Preisuntergrenzen festgesetzt, so verzichtet das Wohnungsunternehmen auf (volle) Fixkostendeckung; die variablen Kosten dagegen und nach Möglichkeit ein Teil der fixen Kosten sollen im Preis vergütet werden ³⁾.

Soweit eine derartige Preispolitik betrieben werden soll, müssen der Wohnungsunternehmung insbesondere Informationen über die Kostengrößen vorliegen, die - zeitlich befristet - aussetzbar sind.

Ausgaben für Bauland oder Bauleistung sind für das Wohnungsunternehmen generell nicht aufschiebbare Ausgaben. Dem Wohnungsunternehmen verbleibt generell nur der Teil der kalkulatorischen Kosten, auf deren Ansatz es im Angebotspreis notfalls verzichten kann. Ohne seine Substanz zu gefährden, kann das Wohnungsunternehmen auf Dauer auch nicht auf kalkulatorische Kostenansätze verzichten.

bb) Der preispolitische Ausgleich

Werden die Leistungen jeweils in Höhe der Preisuntergrenzen abgesetzt, so bedeutet dies langfristig eine Aushöhlung des Betriebes, also eine Ge-

1) Die folgenden Ausführungen sind überwiegend nur für freie Wohnungsunternehmen geltend, da gemeinnützige Wohnungsunternehmen an die Veräußerung zu Selbstkosten oder Wiederbeschaffungspreisen gebunden sind und Kostenverlagerungseffekte (Preisdifferenzierung) nicht erlaubt sind.

2) vgl. Heinen, E., Betriebswirtschaftliche Kostenlehre, Bd. 1, Grundlagen, a.a.O., S. 217

3) vgl. Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 2, Der Absatz, a.a.O., S. 225 ff.

führung der Substanzerhaltung. Deshalb ist ein preispolitischer Ausgleich, der oft auch als kalkulatorischer Ausgleich bezeichnet wird, erforderlich. Ob er aber realisierbar ist, hängt von den Informationen über die jeweilige Geschäfts- und Wirtschaftslage ab. Fest steht, daß, soweit die Vollkostendeckung nicht bei jedem Umsatzakt erreicht wird, "in Kauf genommene Teilkostendeckungen auf längere Sicht durch anderweitig oder zu anderer Zeit" erzielbare Gewinne ausgeglichen werden müssen ("preispolitischer Ausgleich")^{1) 2)}. Der preispolitische Ausgleich ist in drei Variationen möglich, so daß sich die Wohnungsunternehmung jeweils Informationen über das gegenwärtig Realisierbare beschaffen muß:

- (1) Beim regionalen Ausgleich wird die Kostenunterdeckung in einem Gebiet durch Kostenüberdeckung in einem anderen Gebiet ausgeglichen. Voraussetzung ist die mögliche Trennung der räumlichen Märkte.
- (2) Zeitlicher Ausgleich bedeutet Ausgleich von Kosten verschiedener Perioden³⁾. Durch unterschiedliche Kosten, die

1) Heinen, E., Betriebswirtschaftliche Kostenlehre, Bd. 1, Grundlagen, a.a.O., S. 332 ff.

2) Dazu führt Gutenberg aus: "Das Phänomen des kalkulatorischen Ausgleichs ist also unter absatzpolitischem Aspekt zu sehen. Selbst Unter-
kostenverläufe können Mittel zum Zwecke der Gewinnmaximierung sein, wobei allerdings die Bedingung erfüllt sein muß, daß der Preis unter die Kosten sinkt, die die einzelne Ware verursacht. Das preispolitische Ziel der Unternehmen besteht nicht darin, für jede einzelne Ware ... den größtmöglichen Gewinn zu erzielen, vielmehr ergibt sich als absatzpolitische Aufgabe, mit dem gesamten Verkaufsprogramm ... ein möglichst günstiges Betriebsergebnis zu erreichen".
(vgl. Gutenberg, E., Grundlage der Betriebswirtschaftslehre, 2.Bd., Der Absatz, a.a.O., S. 358)

3) vgl. Mellerowicz, K., Kalkulatorischer Ausgleich, in: HdB, Sp. 2929-2934, hier Sp. 2932

beispielsweise bei einem Sommer- oder Winterbau entstehen ¹⁾, ist es möglich, diesen preispolitischen Ausgleich vorzunehmen.

- (3) Produktausgleich bedeutet Ausgleich zwischen verschiedenen Leistungen. Wohnungsunternehmen versuchen dabei einen Preisausgleich entweder zwischen Bauland und Gebäude oder zwischen verschiedenen Bauvorhaben. Damit findet "... ein kalkulatorischer Ausgleich zwischen den Gewinnen der einzelnen Kostenträger statt" ²⁾.

1) vgl. Krämer, K., Der Winterbau. Gesamt- und einzelwirtschaftliche sowie soziale Probleme seiner Förderung zur Ausschaltung der saisonalen Produktionsschwankungen im Baugewerbe Westdeutschlands, Diss. Freiburg (Schweiz) 1966, S. 101 ff.

2) Mellerowicz, K., Unternehmenspolitik, Bd. 1, 2. Aufl., Freiburg im Breisgau 1963, S. 411

- III. Die Wirkung von Beschaffungspreisinformationen auf Kapitalbeschaffungs- und Kapitalverwendungspolitik
 - a) Preisniveaüänderung als Determinante des Kapitalbedarfes
- I. Die Bestimmung eines sich durch Preisänderungen ergebenden zusätzlichen Kapitalbedarfes

Kapitalbedarf ist die betriebsnotwendige Summe der Sach- und Geldkapitalien zur Finanzierung des Anlagevermögens und Umlaufvermögens ¹⁾. Der Kapitalbedarf "zu einem bestimmten Zeitpunkt ergibt sich aus den bis zu diesem Zeitpunkt anfallenden kapitalbindenden Ausgaben und kapitalfreisetzenden Einnahmen" ²⁾. Würden alle Einnahmen- und Ausgabenreihen bei einem Wohnungsunternehmen zeitlich zusammenfallen, so bestünde überhaupt kein Kapitalbedarf ³⁾. Bei Wohnungsunternehmen liegen aber die Ausgaben zeitlich vor den Einnahmen, denn beispielsweise sind kapitalbildende Ausgaben im Rahmen der Betriebsbereitschaft für die Bereitstellung der technischen Apparatur (Bürogebäude und Büroausstattung) des Wohnungsunternehmens notwendig. Desweiteren sind sie erforderlich für die Beschaffung eines Grundstücksvorrates und zur Erstellung von Mietshäusern und Eigenheimen. Den kapitalbindenden Ausgaben stehen kapitalfreisetzende Einnahmen aus der Wohnungsbewirtschaftung und dem Wohnungsverkauf gegenüber. Stellen Wohnungsunternehmen im Rahmen ihrer Informationsgewinnung Beschaffungspreisänderungen fest, so wird es erforderlich, den Einfluß der Preisänderung auf den Kapitalbedarf zu berücksichtigen. Wer-

1) vgl. Beckmann, L., Kapitalbedarfsrechnung, in HdB, Bd. 2, 3. Aufl. Sp. 2966

2) Heinen, E., Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 140

3) vgl. Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. III, Die Finanzen, Berlin - Heidelberg - New York 1969, S. 123

den dabei die übrigen Determinanten des Kapitalbedarfes ¹⁾ konstant gesetzt, so erweist sich der zusätzliche Kapitalbedarf als Funktion der Preisänderung.

Beschaffungspreiserhöhungen führen somit zwangsläufig zu einer Erhöhung der Ausgaben und - über die Leistungsverwertungsfunktion unter der Voraussetzung, daß es die Marktverhältnisse gestatten - auch zu einer Erhöhung der Einnahmen. Dabei muß allerdings keine Proportionalität bzw. Kongruenz zwischen Einnahmen- und Ausgabenreihen bestehen; sie können sowohl in unterschiedlicher Höhe als auch zu verschiedenen Zeitpunkten anfallen.

Im folgenden werden drei Modellfälle einer Kapitalbedarfsveränderung im Rahmen der Betriebsleistung Wohnungsverkauf unter der Prämisse untersucht, daß nur ein Objekt hergestellt und anschließend veräußert werden soll, bevor das nächste in Angriff genommen wird:

- (1) Die Preissteigerung tritt vor Inangriffnahme des Objektes ein. Der Kapitalbedarf - im Falle des Bestellbaues - wird davon im allgemeinen nicht berührt, sondern es tritt lediglich eine Erhöhung der kumulierten Ausgaben- und Einnahmenreihen ein, die sich aber ausgleichen. Eine Erhöhung des Kapitalbedarfes tritt nur dann ein, wenn auf Grund der Vertragsvereinbarung die Leistungserstellung zu Festpreisen vorgesehen ist oder die kapitalfreisetzenden Einnahmen nicht dem Wohnungsunternehmen entsprechend dem vertraglich vereinbarten Baufortschritt zur Verfügung stehen, d.h. das Wohnungsunternehmen zu einer

1) Diese Hauptdeterminanten sind: Prozeßanordnung, Prozeßgeschwindigkeit, Beschäftigung des Unternehmens, Verkaufsprogramm und Betriebsgröße. (vgl. Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. III, Die Finanzen, a.a.O., S. 13 ff.)

Vorfinanzierung gezwungen wird. Beim Vorratsbau dagegen erhöht sich der Kapitalbedarf im Ausmaß der Preissteigerungen. Diesen kapitalbindenden Ausgaben stehen aber zum Zeitpunkt der marktlichen Verwertung wieder kapitalfreisetzende Einnahmen gegenüber. Ist es möglich, die Beschaffungspreiserhöhung über den Vermarktungsprozeß auf den Erwerber abzuwälzen, dann entsteht ein zusätzlicher Kapitalbedarf nur für die Dauer des Umsatzprozesses.

- (2) Die Preiserhöhung tritt nach Fertigstellung des Objektes ein. Die Ausgaben werden nicht mehr davon berührt, aber - beim Vorratsbau - steigen die Einnahmen. Beim nächsten Objekt erhöhen sich wiederum die kapitalbindenden Ausgaben, wodurch die vorausgehenden kapitalfreisetzenden Einnahmen kompensiert werden. Ob eine Erhöhung der Einnahmen allerdings möglich ist, hängt von den Marktverhältnissen und von dem Konkurrenzverhalten ab. Die Gestaltung der Einnahmenreihen der Wohnungsunternehmen ist ein Spiegelbild ihrer Preisforderung und der Kalkulation mit erhöhten Wiederbeschaffungswerten.
- (3) Die Preissteigerung tritt während der Fertigstellung des Objektes ein. Das bedeutet, daß sich - beim Vorratsbau - zu einem bestimmten Zeitpunkt die kapitalbindenden Ausgaben erhöhen. Da kapitalfreisetzende Einnahmen erst später erfolgen, entsteht ein zusätzlicher Kapitalbedarf. - Beim Bestellbau dagegen tritt generell kein zusätzlicher Kapitalbedarf ¹⁾ auf.

1) vgl. Fall (1)

2. Alternative Kapitalbedarfsrechnungen

Die Ermittlung des Kapitalbedarfes und seiner Veränderung kann nach verschiedenen Verfahren durchgeführt werden. Zur Erfassung des durch Bau- und Baupreisveränderungen bewirkten zusätzlichen Kapitalbedarfes bieten sich folgende Möglichkeiten an. Dabei wird der zusätzliche Aufwand erfaßt durch ¹⁾:

- (1) Veränderung des Preises pro Kubikmeter umbauter Raum,
- (2) Veränderung des Preises pro Quadratmeter Wohnfläche,
- (3) Preisveränderungen nach Aufwandsarten,
- (4) Preisveränderungen auf Indexbasis.

ad (1) Bei der Berechnung des Kapitalbedarfs nach Kubikmeter umbauter Raum (cbm) sind je nach gewünschtem Genauigkeitsgrad mehrere Stufen bestimmbar. Entweder wird der Kapitalbedarf (Gesamtaufwand) nur nach Bauaufwand (cbm) und Grundstücksaufwand berechnet oder es werden (eine oder) mehrere Ausgliederungen vorgenommen und ausschließlich der Bauhauptaufwand oder der Normalaufwand (des Bauhauptaufwands) mit den cbm-Preisen bewertet, während die restlichen Aufwandsarten mit dem tatsächlichen Aufwand angesetzt werden.

ad (2) Eine zweite Bestimmungsmöglichkeit für den Kapitalbedarf ergibt sich aus der Errechnung des Gesamtaufwands pro Quadratmeter Wohnfläche. Ähnlich wie unter ad (1) sind auch hier mehrere Genauigkeitsstufen möglich.

ad (3) Bei der Kapitalbedarfsbestimmung nach Aufwandsarten werden entweder öffentliche oder innerbetriebliche Richtzahlen zur Festlegung des Aufwands herangezogen.

1) vgl. Heckelmann, E., Die freie Finanzierung privater Wohnungsbauten und ihre betriebswirtschaftlichen Probleme. Diss. Erlangen-Nürnberg 1961, S. 116 ff.

ad (4) Bei der Bestimmung des Kapitalbedarfes auf Indexbasis werden die einzelnen Aufwandsarten mit den entsprechenden amtlichen Indices fortgeschrieben.

Die Verfahren (1) und (2) bedingen umfangreiche innerbetriebliche Verrichtungen. An Hand von Nachkalkulationen muß der durchschnittliche Kubikmeter- bzw. Quadratmeterpreis ermittelt werden. Die Berechnung des zusätzlichen Kapitalbedarfes über die Veränderung des auf den qm-Wohnfläche bezogenen Preises hat dabei den Vorteil, daß das tatsächliche Ausbauverhältnis berücksichtigt werden kann, sie wirkt sich aber auch nachteilig aus, weil beispielsweise Raumhöhe, Dachneigung und Abstellflächen unbeachtet bleiben ¹⁾.

Das Verfahren (3) ist vorteilhaft, wenn sich die Beschaffungspreisänderung nur auf eine Aufwandsart, beispielsweise Maurerarbeiten, bezieht, weil im Gegensatz zu den übrigen Verfahren der Aufwand damit eindeutiger festzulegen ist. Die Berechnung der Kapitalbedarfsänderung ist überschlägig auch durch indizierte Baulandpreis- und Baupreisveränderungen möglich. Der Vorteil dieser Methode liegt in ihrer Praktikabilität und Schnelligkeit. Die Informationsgenauigkeit nimmt dabei allerdings ab, da die Veränderungen nicht objektbezogen sind und damit für den Einzelfall keine präzisen Folgerungen zulassen.

1) vgl. Heckelmann, E., Die freie Finanzierung privater Wohnungsbauten und ihre betriebswirtschaftlichen Probleme, a.a.O., S. 121

3. Die Abstimmung des Kapitalbedarfes mit der Finanzplanung

Jede Planung ist die gedankliche Vorwegnahme des betriebswirtschaftlichen Geschehens und beruht somit auf unsicheren Informationswerten.

So stellt der Finanzplan "eine Vorschau auf die zu erwartenden Einnahmen und die vorgesehenen Ausgaben innerhalb eines bestimmten Zeitraumes dar" ¹⁾. - Ein langfristiger Finanzplan schätzt den zukünftigen Kapitalbedarf der Wohnungsunternehmung; Koch schlägt einen Schätzungszeitraum bis zu 10 Jahren vor und unterteilt diesen Zeitabschnitt in Planungsperioden, für die jeweils der Kapitalbedarf geschätzt wird ²⁾. Auf der Grundlage dieser langfristigen Finanzplanung baut dann die kurzfristige Finanzplanung auf ³⁾. Strobel unterteilt den Finanzplan wie folgt ⁴⁾:



Der Einnahmen- und Ausgabenplan enthält noch Unterpläne wie beispielsweise Absatzplan und Einkaufsplan. - Über die in diesen Plänen zu erfassenden Zahlenwerte sind durch die Wohnungsunternehmen in ausreichendem Maße Informationen zu beschaffen. So muß es den Wohnungsunternehmen möglich sein, bei der Schätzung ihrer zukünftigen Einnahmen und Ausgaben auch Bauland- und Baupreissteigerungen zu berücksichtigen. Bei der Planung der Einnahmen aus der Leistungsverwertung sind wegen der ungewissen

1) Matz, A., Planung und Kontrolle von Kosten und Gewinn, Wiesbaden 1964, S. 70

2) vgl. Koch, H., Finanzplanung, in: HdB, Bd. II, Sp. 1910-1925, hier Sp. 1913 f.

3) vgl. ebenda, Sp. 1916

4) vgl. Strobel, A., Die Liquidität. Methoden ihrer Berechnung, a.a.O., S.210

Entwicklung der Grundstückswerte nur relativ unsichere Erwartungswerte zu ermitteln. In den Finanzplan gehen deshalb aus Vorsichtsgründen pessimistisch geschätzte Zahlenwerte ein. - Eine genauere Planung läßt sich nur bei kontraktbestimmten Einnahmen, wie z.B. Mieten oder Teilzahlungen, entsprechend des Baufortschritts durchführen. Auch die Planung der Ausgaben beruht auf unsicheren Erwartungen, denn die Entwicklung der Bauland- und Baupreise läßt sich nur tendenziell aus den Statistiken ableiten.

Als Ergebnis der Einnahmen- und Ausgabenplanung ergibt sich entweder ein Einnahmenüberschuß oder ein Finanzbedarf. "Der Finanzbedarf ist ein Geldbedarf, der nicht durch kapitalfreisetzende Einnahmen gedeckt ist. Kapitalzuführende Einnahmen sind erforderlich" ¹⁾.

Liegt ein Einnahmenüberschuß vor, so muß das Wohnungsunternehmen Möglichkeiten suchen, die liquiden Mittel ertragbringend anzulegen. Auf Grund der Baulandpreissteigerungen kann daran gedacht werden, Bauland auf Vorrat zu kaufen oder beispielsweise schon vorzeitig Fremdkapital zurückzuzahlen ²⁾. Die Finanzierungsentscheidung, Fremdkapital zurückzuzahlen, beruht zumeist auf unsicheren Erwartungen, zumal der Kapitalbedarf in den einzelnen Monaten bzw. Jahreszeiten schwankt. "Die Erwartungen, die der Unternehmer hinsichtlich der Kapitalbedarfsschwankungen hegt, und die hinter ihnen stehenden Möglichkeiten von gesehenen Betrags- und Terminrisiken sind der wichtigste Bestimmungsfaktor seines Bedürfnisses nach 'Beanspruchungselastizität der Kapitalversorgung'. Es (dieses Bedürfnis, A.d.V.) kann sich nicht nur darauf erstrecken, daß hinreichende Finanzierungsreserven zur Deckung gestiegenen Kapitalbedarfs vorhanden sind, sondern auch darauf, daß Kapital nötigenfalls abgebaut

1) Heinen, E., Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 141

2) vgl. Koch, H., Finanzplanung, a.a.O., Sp. 1923

werden kann. Der Verlauf des Kapitalbedarfs und die Eigenschaften der Finanzierungsmöglichkeiten sind die maßgeblichen Daten für die Entscheidung darüber, wie die Finanzierungspotenzen beansprucht werden. Der Kapitalbedarf und die ihn bestimmenden Faktoren besitzen also Liquiditätswirksamkeit" ¹⁾.

Beim Vorhandensein eines Ausgabenüberschusses ergeben sich theoretisch u.a. folgende Möglichkeiten ²⁾:

- (1) Senkung der Ausgaben, d.h. beispielsweise Übergang zu anderen Bauqualitäten,
- (2) Verschiebung von Ausgaben, d.h. geplante Baulandankäufe werden zeitlich verschoben,
- (3) Steigerung der Einnahmen, d.h. Aufnahme von neuen Krediten, Erhöhung der Zahlungen entsprechend dem Baufortschritt,
- (4) Vorverlegung von Einnahmen, d.h. schnellere Beanspruchung von Baufortschrittszahlungen.

1) Oettle, K., Unternehmerische Finanzpolitik. Elemente einer Theorie der Finanzpolitik industrieller Unternehmungen, Stuttgart 1966, S.33

2) In diesem Zusammenhang sind auch die sich nach Witte anbietenden Liquiditätspolitischen Maßnahmen zu beachten (vgl. Witte, E., Die Liquiditätspolitik der Unternehmung, a.a.O., S. 41 ff.

- b) Betriebswirtschaftlicher Eignungsgrad von kapitalbedarfsdeckungsrelevanten Finanzierungsüberlegungen, die auf Preisänderungen beruhen

1. Aus der betrieblich-finanzpolitischen Grundaufgabe ableitbare Finanzierungsgrundsätze

Die Finanzierung des Wohnungsunternehmens hat unter stabilitätspolitischen Aspekten zu erfolgen. Es handelt sich dabei um langfristige Entscheidungen über die Strukturierungen des Kapitals einer Wohnungsunternehmung im Hinblick auf die Deckung eines feststehenden Kapitalbedarfs. Da langfristige Entscheidungen in ihren Wirkungen gegenwärtig nur schwerlich zu beurteilen sind, bedient sich die betriebswirtschaftliche Praxis der Finanzierungsregeln. "Sie fordern die Einhaltung gewisser Relationen innerhalb der Vermögens- und Kapitalstruktur einer Betriebswirtschaft. Eine Finanzierungsregel schreibt beispielsweise vor, daß das Anlagevermögen mit Eigenkapital oder mit langfristig zur Verfügung stehendem Fremdkapital zu finanzieren ist" ¹⁾.

Während sich die vertikalen Finanzierungsregeln nur mit dem Verhältnis Eigen- zu Fremdkapital beschäftigen, beziehen die horizontalen Finanzierungsregeln die Deckung des Vermögens durch eine entsprechende Kapitalart mit ein ²⁾.

Schmidt fordert, daß alles, was Wertschwankungen unterliegt, mit Eigenkapital finanziert werden muß, und was einer nominellen Kapitalbindung unterliegt, mit Fremdkapital finanziert werden kann ³⁾. Er verbindet seine Finanzierungsregeln mit der Forderung nach Einhaltung des Prinzips der

1) Heinen, E., Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S: 116 f.

2) vgl. Börner, D., Die Bedeutung von Finanzierungsregeln für die betriebswirtschaftliche Kapitaltheorie, in ZfB 1967 S. 341-353, hier S. 342 f.

3) vgl. Schmidt, F., Die organische Tageswertbilanz, a.a.O., S. 133

Wertgleichheit der Bilanz. "Aus dem Prinzip der Wertgleichheit ergibt sich, daß solange und soweit die Passiv- und Aktivgeldbestände einander gleich sind, alle Wertschwankungen im Gütermarkt nicht auf sie einwirken, weil ein Verlust an Kaufkraft auf der einen Seite durch einen Gewinn auf der anderen Seite ausgeglichen wird" ¹⁾.

Eine Anwendung der klassischen Finanzierungsregeln auf Wohnungsunternehmen ist nicht möglich. Betreibt das Wohnungsunternehmen die Leistungsverwertung mittels Verkauf, dann sind sowohl Bauland als auch Bauleistung zum Umlaufvermögen zu zählen. Mit Eigenkapital wäre in diesem Fall nur noch das in der Verwaltung gebundene Kapital zu finanzieren. Bauland, das als Vorrat gekauft wird, ist zum Anlagevermögen auch dann zu rechnen, wenn noch nicht feststeht, ob es zum Mietwohnbau oder zur späteren Veräußerung bestimmt ist. Bei einer Leistungsverwertung durch Vermietung dagegen zählen Bauland und Bauleistung zum Anlagevermögen und wären deswegen mit Eigenkapital zu finanzieren. Im ersten Fall hätte das Wohnungsunternehmen zuwenig Eigenkapital als Kreditbasis, im zweiten Fall bestünde eine Eigenkapitalücke. In der Praxis sind deshalb vom Wohnungsunternehmen Kompromisse zu schließen ²⁾: Da Bauland Kapital auf längere Zeit bindet, ist aus Sicherheitsgründen eine Finanzierung mit Eigenkapital vorzuziehen. Das Bauwerk dagegen kann im Verkaufsfalle - es gehört damit zum Umlaufvermögen - mit Fremdkapital finanziert werden, weil das Fremdkapital durch den Umsatzprozeß schnell zurückfließt. Nur stark steigende Baulandpreise bedingen deshalb theoretisch eine wachsende Eigenkapitalfinanzierung.

Auch ein Teil des Umlaufvermögens muß wegen seiner langfristigen Bindung eigenfinanziert werden, denn es ist nicht einzusehen, "aus welchen Grün-

1) Schmidt, F., Die organische Tageswertbilanz, a.a.O., S. 137

2) vgl. Mellerowicz, K., Unternehmenspolitik, Bd. II, Freiburg im Breisgau 1963, S. 511 ff.

den nicht große Teile der Bestände an Forderungen, Warenlieferungen und Leistungen ebenfalls anlageähnlichen Charakter besitzen sollten" ¹⁾. Hintner weist zurecht darauf hin, daß das Umlaufvermögen ²⁾ u.U. noch langfristiger gebunden ist als das Anlagevermögen, das zwischenzeitlich durch Abschreibungen bereits freigesetzt wird, wenn diese im Erlös gedeckt sind. Das Umlaufvermögen muß nach Verbrauch sofort wieder ersetzt werden und hat damit den Charakter einer langfristigen Kapitalanlage ³⁾.

Im Ergebnis gesehen tragen Wohnungsunternehmen dem Sicherheitsbedürfnis Rechnung, wenn die Baukosten teilweise durch Eigenkapital finanziert werden. Heckelmann vertritt die Ansicht, daß der Ausstattungsaufwand mit Eigenkapital und der Rohbauaufwand mit Fremdkapital finanziert werden soll, da ein Risiko hauptsächlich in erhöhten Ausstattungsaufwendungen begründet liegt ⁴⁾. Eine bessere Ausstattung führt zwar beispielsweise zu höheren Mieterträgen, aber in Zeiten wirtschaftlicher Rezessionen und Depressionen sind Wohnungen mit niedrigeren Mieten leichter zu verwerten ⁵⁾, ganz abgesehen davon, daß die Wohnungsausstattung im besonderen Maße auch einem Geschmackswandel ausgesetzt ist.

1) Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. III, Die Finanzen, a.a.O., S. 283

2) vgl. Hintner, O., Eigen- und Fremdkapital in betriebswirtschaftlicher Sicht, in: Zur Finanzpolitik der Unternehmungen, Vorträge der Düsseldorfer Tagung vom 4.-5.4.1963, Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft, Berlin 1963, S. 81-96, hier S. 92

3) Ähnlich wie Hintner argumentiert auch Gutenberg (vgl. Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. III, Die Finanzen, a.a.O., S. 283)

4) vgl. Heckelmann, E., Die freie Finanzierung privater Wohngebäuden und ihre betriebswirtschaftlichen Probleme, a.a.O., S. 197

5) vgl. ebenda

Bei starkem Anstieg der Baupreise hat das Wohnungsunternehmen als Vermieter den Vorteil, daß es im Falle der Fremdfinanzierung seine Verbindlichkeiten nur nominell zurückzuzahlen hat, während andererseits die Mieten sich dem steigenden Preisniveau - wenn auch in zeitlichem Abstand - anpassen. Ist es dem Wohnungsunternehmen möglich, langfristiges Fremdkapital zu erhalten, dann verlangt ein rationales Handeln, Fremdfinanzierung durchzuführen und weniger auf traditionelle Finanzierungsregeln zu achten. Diese Aussage gilt insbesondere dann, wenn eine Verwertung der Bauleistungen sichergestellt ist und deshalb die Finanzierung mit Fremdkapital die Sicherheit der Unternehmung im Regelfall nicht beeinträchtigen kann. So gesehen können in der Praxis genormte Finanzierungsregeln keine optimale Finanzierung sicherstellen, da das Optimierungsproblem bei der Finanzierung durch die verschiedenen möglichen Kapitalarten kaum lösbar ist ¹⁾.

1) vgl. Oettle, K., Unternehmerische Finanzpolitik, a.a.O., S. 214

2. Kapitalbedarfsdeckungsabhängige, zielbezogene Finanzierungsaspekte

aa) Rentabilitätsgesichtspunkte

Die Deckung des Kapitalbedarfs muß unter mehreren Aspekten betrachtet werden ¹⁾. Eine Kriterienart stellt dabei die Rentabilität des Kapitaleinsatzes dar ²⁾.

Steht das Wohnungsunternehmen vor der Wahl, Eigenkapital oder Fremdkapital einzusetzen, muß es beachten, daß der Einsatz von Fremdkapital für die Leistungserstellung nur dann die Eigenkapitalrentabilität erhöht, wenn der Gewinn pro Kapitaleinheit höher als die Kosten des Fremdkapitals pro Kapitaleinheit ist ³⁾. Durch zusätzlichen Einsatz von Fremdkapital steigt zwar die Zinskostenbelastung, was aber nur einen Rückgang des relativen Gesamtgewinns bedeutet. Die Eigenkapitalrentabilität kann dagegen durch den Einsatz von Fremdkapital unter Berücksichtigung der obigen Bedingung gesteigert werden. "Von dieser Gewinn- und Rentabilitätsbetrachtung her könnte das Interesse des ... (Wohnungsunternehmens, A.d.V.) darauf gerichtet sein, einen möglichst hohen Anteil des Fremdkapitals am Gesamtkapital des Betriebes anzustreben" ⁴⁾. Dem Bestreben, die Rentabi-

1) vgl. Mellerowicz, K., Unternehmenspolitik, Bd. II, a.a.O., S. 390

2) Nach Mellerowicz hängt die Art der Deckung des Kapitalbedarfs von folgenden Faktoren ab:

(1) Vom strukturellen Verhältnis der Vermögensseite

(2) Von den Beschaffungsmöglichkeiten

(3) Vom Risiko

(4) Von der Höhe der Zinsen für aufgenommenes Kapital

(5) Von Rentabilität, Liquidität, Sicherheit, Dispositionsfreiheit (vgl. Mellerowicz, K., Unternehmenspolitik, a.a.O., S. 390 ff.)

3) vgl. Heckelmann, E., Die freie Finanzierung privater Wohnungsbauten und ihre betriebswirtschaftlichen Probleme, a.a.O., S. 211 ff.

Koch spricht dabei vom "Prinzip der gewinnbringendsten Ausnutzung der Kreditmöglichkeiten" (vgl. Koch, H., Finanzplanung, a.a.O., S. 61 f.)

4) Vornbaum, H., Finanzierung der Betriebe, Wiesbaden 1964, S. 24

lität durch zusätzlichen Einsatz von Fremdkapital bei Preissteigerungen zu erhöhen, sind allerdings Grenzen gesetzt.

Mellerowicz nennt hierbei vor allem zwei Punkte:

- "(1) Einmal die verstärkte Vorsorge für Zins und Tilgung und damit erschwerte Finanzplanung, zumal bei schwankenden Preisen und schwankender Beschäftigung,
- (2) zum anderen die Möglichkeit der Beschaffung von Eigenkapital" ¹⁾.

Vornbaum stellt die Kreditsicherungsfunktion des Eigenkapitals heraus, die die zusätzliche Aufnahme von Fremdkapital verbieten kann. "Die Voraushaftungsfunktion des Eigenkapitals ... gegenüber dem Fremdkapital setzt diesem Bestreben aber von Seiten der Kapitalgeber eine Grenze" ²⁾.

Entscheidend ist aber auch die Höhe der zukünftigen Umsätze und Gewinne, von denen die Möglichkeit des Zinsen- und Tilgungsdienstes abhängen. Damit determinieren die erwarteten Einnahmen und Ausgaben die Entscheidung des Wohnungsunternehmens über die Finanzierungsart und damit auch den Grad der Fremdfinanzierung.

Folgen langfristig die Zinsen den steigenden Gewinnen, dann ist eine Fremdfinanzierung zu befürworten, wenn eine optimale Kapitalbeschaffung unter Rentabilitätsgesichtspunkten angestrebt wird und gleichzeitig festliegt, daß durch die Differenz der zu erwartenden Einnahmen und Ausgaben die Zins- und Tilgungsraten fristgerecht abgegolten werden und die Kreditwürdigkeit der Unternehmung durch eine zu schmale Eigenkapitalbasis für die Zukunft nicht geschmälert wird.

1) Mellerowicz, K., Unternehmenspolitik, Bd. II, a.a.O., S.390

2) Vornbaum, H., Finanzierung der Betriebe, a.a.O., S. 24

bb) Sicherung der Liquidität

Allgemein wird bei der Liquiditätssicherung die Eigenfinanzierung als die günstigste Finanzierungsform herausgestellt ^{1) 2)}. Ob das Eigenkapital auch bei steigenden Bauland- und Baupreisen die Liquiditätserhaltung am besten sichert, wird im folgenden untersucht.

Strobel weist darauf hin, daß Preisveränderungen insoweit einen Einfluß haben, "als sich das Verhältnis zwischen der Liquidität des Güterstroms und des Geldstroms verschiebt. Mit anderen Worten bedeutet das, daß die Rückzahlung von nominell gleichbleibenden Krediten bei steigenden Preisen regelmäßig erleichtert ... wird" ³⁾. Die Erleichterung der nominalen Rückzahlung würde für Fremdfinanzierung sprechen ⁴⁾. Aber hier ist die Einschränkung zu machen, daß der durch die Preissteigerung erzielte Gewinn - im Falle freier Wohnungsunternehmen - der Besteuerung unterliegt und damit auch bei steigenden Preisen Liquiditätsanspannungen auftreten können. Langfristig gelten diese Einflüsse beim Anlagevermögen auch für den Fall, daß das Wohnungsunternehmen die bebauten Grundstücke nicht veräußert, sondern zur Vermietung bereitstellt. "Dabei entstehen langfristig bei steigenden Wiederbeschaffungspreisen Liquiditätsschwierigkeiten dadurch, "daß die in den Verkaufspreisen enthaltenen

1) Begründet wird das damit, daß Eigenkapital nicht unbedingt mit festen Zinszahlungen belastet ist und meist auch keine Kapitaltilgung zu erfolgen braucht. Bei Kapitalgesellschaften ist das Eigenkapital, soweit es sich um Stamm- und Grundkapital handelt, langfristig gebunden. Bei Personengesellschaften wird es in der Regel vertraglich auf lange Sicht für die Unternehmung gesichert. Falls bei Personengesellschaften keine Vertragsbedingungen bestehen, würde dies bedeuten, daß Eigenkapital damit zu kurzfristigem Fremdkapital wird, da nach Handelsrecht eine halbjährige Kündigungsmöglichkeit besteht.

2) vgl. Mellerowicz, K., Unternehmenspolitik, Bd. II, a.a.O., S. 382

3) Strobel, A., Die Liquidität, a.a.O., S. 23

4) vgl. ebenda, S. 87

Abschreibungsbeträge dann für Ersatzbeschaffungen von Anlagen nicht ausreichen, wenn die Kalkulation zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten erfolgt" ¹⁾.

Ein Problem ist die Finanzierung von Anlagevermögen durch kurzfristige Kredite. Obwohl die kurzfristige Finanzierung des Anlagevermögens gegen die Finanzierungsregeln verstößt, kann sie durchaus angebracht sein, wenn eine rechtzeitige Konsolidierung der kurzfristigen Mittel möglich ist. Es handelt sich dabei um eine "vorfinanzierte Selbstfinanzierung", eine hohe Kredittilgung über den Preis ²⁾.

Die Grenzen der Fremdfinanzierung unter Liquiditätsaspekten werden durch Umsatz und Gewinn determiniert. "So lange", sagt Mellerowicz, "genügend hohe Umsätze und Gewinne gemacht werden, bestehen bei ausreichender Planung liquiditätsmäßig keinerlei Bedenken gegen die Aufnahme auch von zusätzlichen kurzfristigen Mitteln, selbst für die Spitzen in der Anlagefinanzierung" ^{3) 4)}. Ähnlich ist auch Schnettler der Ansicht, daß für die Beurteilung der Liquiditätssicherung keine allgemeingültigen Normen aufgestellt werden können, sondern daß die Unternehmen die besonderen Verhältnisse der Branche und der Konjunktur für die Finanzierung zu berücksichtigen haben ⁵⁾.

Sellien vertritt dagegen die Ansicht, daß eine kurzfristige Fremdkapitalverwendung nur anzuwenden ist, "wenn echter kurzfristiger Finanzbedarf

1) Strobel, A., Die Liquidität, a.a.O., S. 87

2) vgl. Mellerowicz, K., Unternehmenspolitik, Bd. II, a.a.O., S. 395

3) ebenda

4) Die Abhängigkeit des Liquiditätsvolumens vom Umsatz bedingt bei steigenden Preisen eine Ausdehnung des Kreditvolumens (vgl. Veit, O., Volkswirtschaftliche Theorie der Liquidität, Frankfurt 1948, S. 120)

5) vgl. Schnettler, A., Betriebsanalyse, a.a.O., S. 235

vorliegt (Saisonüberbrückung) oder Störungen auftreten, so z.B. bei unerwarteter kurzfristiger Absatzstockung, bei einer nicht termingemäß bewirkten größeren Zahlung eines Schuldners oder in ähnlichen Fällen" 1). In diesem Sinne verhindert die kurzfristige Fremdfinanzierung des Anlagevermögens das Motiv des Liquiditätsstrebens, das in der Überbrückung der Zeitspanne zwischen Eingehen der Verpflichtung und Erhalt der Verkaufserlöse 2) besteht.

1) Sellien, H., Finanzierung und Finanzplanung, Wiesbaden 1964, S.90

2) Strobel verweist in diesem Zusammenhang auf Keynes."J.M. Keynes unterscheidet vier Motive der liquidity preference":

- (a) Das Einkommensmotiv (Überbrücken von Zeitspannen zwischen Anfall und Ausgabe von Einkommen);
 - (b) Das Geschäftsmotiv (Überbrücken von Zeitspannen zwischen dem Eingehen von Verpflichtungen und dem Erhalt von Verkaufserlösen);
 - (c) Das Vorsichtsmotiv (Bereitschaft für unvorhergesehene Fälle);
 - (d) Das Spekulationsmotiv (Bereitschaft für Gegebenheiten zu möglichst vorteilhafter Vermögensverwertung)"
- (zit. nach Strobel, A., Die Liquidität, a.a.O., S. 25, Fußn. 1)

U.E. sind diese Motive besonders für Wohnungsunternehmen bedeutend, wenn man mit Fremdkapital finanzieren kann. Das Fremdkapital gibt die Möglichkeit, günstige Kaufgelegenheiten wahrzunehmen, z.B. Kauf von Bauland oder günstige Wohnungserstellung, solange der Zins der Preissteigerung nachfolgt, ohne dadurch liquiditätsmäßig in Schwierigkeiten zu kommen, vorausgesetzt, daß Umsatz und Gewinnlage die aktuelle Liquidität ermöglichen. Zumindest bleibt bei einer Diskrepanz der Preissteigerungen zu den Zinssteigerungen ein nomineller Gewinn übrig, wenn dieser auch teilweise durch die Steuernur bei freien Wohnungsunternehmen - abgeschöpft wird. Das Einkommensmotiv ist deshalb wichtig, weil damit die Möglichkeit besteht, Bauland- und Baupreissteigerungen selbst dann auszunützen, wenn eigene Mittel nicht zur Verfügung stehen. Daneben ist zu erwarten, daß auch die Einkommen der Käufer steigen und diese die erhöhten Preisforderungen, die durch die Bauland- und Baupreissteigerungen bei den Wohnungsunternehmen entstehen, kompensieren können.

Je länger dieser Zeitraum zwischen Leistungserstellung und Leistungsverwertung ist, desto höhere Finanzierungskosten fallen zwar an, aber umso mehr schlagen sich auch Preissteigerungen für Bauland und Bauleistung in der Erfolgsrechnung nieder. Durch die Preissteigerungen für Bauland und Bauleistung entstehen in Abhängigkeit von den Marktverhältnissen Preisänderungsgewinne, die substantiell gesehen Scheingewinne sind. Würden diese Gewinne ausgeschüttet, wäre das Unternehmen "nicht in der Lage, mit den verbleibenden Geldmitteln die Anfangsbestände wieder zu ersetzen" ¹⁾. Im Falle freier Wohnungsunternehmen werden diese Scheingewinne durch die Besteuerung noch zusätzlich geschmälert. Deshalb "wird die Ansicht vertreten, daß die Frage, ob einem Unternehmen Substanzerhaltung gelingt, vor allem Sache der Finanzpolitik, insbesondere der Reserven- und Gewinnverwendungspolitik, sei" ²⁾.

Die Gefahren von Scheingewinnen vermindern sich für Wohnungsunternehmen, wenn ein Käufer bereits feststeht und entsprechend dem Baufortschritt Zahlungen leistet. "Hier würden von den Auftraggebern sukzessive Anzahlungen verlangt, die den mit dem Fortschreiten der Arbeit an den Aufträgen entstehenden Betriebskapitalbedarf decken sollen" ³⁾.

1) Wöhe, G., Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 8. Aufl., Berlin und Frankfurt/Main 1968, S. 173

2) Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. III, Die Finanzen, a.a.O., S. 173

3) Polak, N.J., Grundzüge der Finanzierung mit Rücksicht auf die Kreditdauer, in: Betriebs- und finanzwirtschaftliche Forschungen, hrsg. von F. Schmidt, II. Serie, H. 25, Berlin-Wien 1926, S. 128

Bei sinkender Preisentwicklung können sich negative Auswirkungen auf die Liquidität ergeben, wenn das von Schmidt geforderte Prinzip der Wertgleichheit der Bilanz nicht beachtet wird ¹⁾. Forderungen einerseits und Verbindlichkeiten andererseits müssen sich dabei der Höhe und Fristigkeit nach entsprechen, so daß das Unternehmen bei einer Geldentwertung an seinen Forderungen nicht mehr verliert als es durch seine Verbindlichkeiten gewinnt ²⁾.

1) vgl. Schmidt, F., Die organische Tageswertbilanz, a.a.O., S. 131 ff.

2) Es handelt sich hier um theoretische Überlegungen, denn bei einer Geldentwertung, die mit einer Währungsumstellung verbunden ist, kommt es auf die Verhaltensweise des Gesetzgebers an. Erinnert sei hierbei z.B. an die Gewinnkreditabgabe, die bei der letzten Währungsreform erhoben wurde.

cc) Sicherheit und Dispositionsfreiheit

Die Kapitalbeschaffung muß auch unter den Aspekten der Sicherheit und der Beschränkung der Dispositionsfreiheit gesehen werden. Sicherheit sucht sowohl der Kapitalgeber als auch der Kapitalnehmer. Das Sicherheitsstreben des Kapitalgebers bewirkt eine Beschränkung der Dispositionsfreiheit und damit eine Behinderung des dispositiven Faktors in seiner Tätigkeit. Kredite können zwar auch ohne Sicherheiten überlassen werden, jedoch wird in der Regel die Sicherung des Kapitalgebers von Wohnungsunternehmen durch dingliche oder bürgschaftliche Sicherheiten erreicht ^{1) 2)}. Dingliche Sicherung ist bei Realkrediten der Fall. Bürgschaftliche Sicherheiten liegen dagegen bei Betriebsmittelkrediten vor. Bei Realkrediten werden Sicherheitsgesichtspunkte von Wohnungsunternehmen dann vernachlässigt, wenn sie nicht beachten, daß neben den objektbezogenen Sicherheiten die Kreditsicherung auch durch die Haftung des Gesamtvermögens erfolgt. Unabhängig von dem Sicherheitsstreben

1) vgl. Oettle, K., Unternehmerische Finanzpolitik, a.a.O., S. 106

2) Zu den Besonderheiten dinglicher und bürgschaftlicher Sicherheiten vgl.: Breuer, W., Der Baukredit als Instrument kurzfristiger Unternehmensfinanzierung, in: Finanzierungshandbuch, hrsg. von H. Janberg, Wiesbaden 1964, S. 223-253, hier S. 233 ff.; Jaschinski, H., Stadermann, B., Baufinanzierung, in: Management Enzyklopädie, 1.Bd. München 1965, S. 835-843; Kargel, H. und Mauerer, A.: Optimale Finanzierung von Wohnbauten, Eine praktische Methode zur Ermittlung individuell-optimaler Finanzierungspläne, in: ZfB 1971, S. 845-866; Otto, R., Die Zwischenfinanzierung von Bausparverträgen, in: Finanzierungshandbuch, hrsg. von H. Janberg, Wiesbaden 1964, S. 483-490, hier S. 487 f.; Schmitz-Morkramer, C., Finanzierungsaufgaben und Ausleihungspraxis der privaten Hypothekenbanken, in: Finanzierungshandbuch ..., 255-255; Soesters, K., Die Bauzwischenfinanzierung, in: Finanzierungshandbuch ..., S. 473-482, hier S.478 ff.; Zwanck, H., Möglichkeiten der Finanzierung der gemeinnützigen Wohnungsunternehmen, in: ADB-Stuttgart 1964, Hamburg 1965, S.105-111, hier S. 106 ff.

hinsichtlich einzelner Objektfinanzierungen rückt damit die Sicherheit der Unternehmensfinanzierung in den Vordergrund¹⁾. Oettle weist darauf hin, daß zur Sicherung des Kredites für die Kapitalgeber Vermögensgegenstände umso geeigneter sind, je marktgängiger sie sind und je weniger ihre Marktpreise schwanken. "Als Pfänder eignen sich, vom Standpunkt des Kreditnehmers aus gesehen, nur Vermögensteile, die als Liquiditätsreserven gehalten werden oder - wenigstens während der Zeit der Verpfändung - nicht betriebsnotwendig sind. Werden andere Gegenstände als Pfand hingegeben, so wird bisher gedeckter und weiterbestehender leistungswirtschaftlicher Vermögensbedarf in ungedeckten umgewandelt mit der Folge leistungswirtschaftlicher Störungen"²⁾.

Für die Befriedigung des Kapitalbedarfs ist die finanzielle Unabhängigkeit entscheidend. "Dieses Motiv spricht selbst dann gegen die langfristige Fremdfinanzierung durch direkte Bankkredite, wenn Rentabilitätsgründe für Fremdkapital sprechen"³⁾.

Prochnow zeigt die Einflußmöglichkeiten der Bank bei der Gewährung langfristiger Kredite auf das Unternehmensgeschehen und führt in einem Katalog u.a. auf:⁴⁾

- (1) Bei neuen Schuld aufnehmen dürfen keine weiteren Belastungen oder Verpfändungen erfolgen
- (2) Die Beschränkung der Neuaufnahme von Fremdkapital während der Laufzeit der Schuld wird generell untersagt

1) vgl. Zwanck, H., Möglichkeiten der Finanzierung der gemeinnützigen Wohnungsunternehmen, a.a.O., S. 106

2) Oettle, K., Unternehmerische Finanzpolitik, a.a.O., S. 106

3) Mellerowicz, K., Unternehmenspolitik, Bd. 2, a.a.O., S. 549

4) Prochnow, H. von, Term Loans, New York 1949, zit. nach Mellerowicz, K., Unternehmenspolitik, Bd. II, S. 549 f.

- (3) Während der Kreditdauer ist die Garantieübernahme für Schulden Dritter verboten
- (4) Kundenforderungen dürfen nicht verpfändet werden
- (5) Es wird festgelegt, für welchen Zweck der Kredit überhaupt verwendet werden darf
- (6) Es wird vorgeschrieben, neben den festgelegten Kredittilgungen Teile des Reingewinns zur zusätzlichen Kredittilgung zu verwenden ¹⁾.

Oettle geht auf die Bedeutung der Kündigungsfristen ein, wobei er zwischen Kündigungs-Ausschlußfristen und jederzeitiger Kündigungsfrist unterscheidet ²⁾. "Die rasche Lösbarkeit von Kreditverträgen verengt den Aktivitätsspielraum der Unternehmung unmittelbar, wenn Kreditgeber die vom Kreditnehmer gewünschte Prolongation ablaufender (wenigstens formal) kurzfristiger Kredite oder Nichtinanspruchnahme kurzfristiger Kündigungsmöglichkeiten davon abhängig machen, daß bestimmte Richtlinien eingehalten werden" ³⁾.

Finanziert das Wohnungsunternehmen die Leistungserstellung mit kurzfristigem Fremdkapital und ist noch keine Leistungsverwertung erfolgt, dann kann die Sicherheit des Unternehmens bedroht sein. Für den Fall

1) Mellerowicz fügt diesen Gesichtspunkten noch hinzu, daß die Dispositionsfreiheit durch die Entsendung von leitenden Angestellten des Kreditgebers in die Zentren der Willensbildung des Kreditnehmers stark beeinflußt werden kann. Von dieser Möglichkeit machen die Kreditgeber vor allem dann Gebrauch, wenn die Rückzahlung des Kredites gefährdet erscheint. Die Fortsetzung der Politik des Kreditgebers führt sogar dazu, daß es notwendigerweise zu Beteiligungen des Kreditgebers an den kreditaufnehmenden Unternehmungen kommen kann. (vgl. Mellerowicz, K., Unternehmenspolitik, Bd. 2, a.a.O., S. 550)

2) vgl. Oettle, K., Unternehmerische Finanzpolitik, a.a.O., S. 107

3) ebenda

jederzeitiger Kündigungsmöglichkeit ist die Höhe der vorhandenen kurzfristigen Kredite und ihre mögliche Deckung entscheidend. "Schon allein in der absoluten Höhe der kurzfristigen Verbindlichkeiten liegt eine Gefahrenquelle. Bei plötzlichen Absatzstockungen ist es u.U. zu spät zum Konsolidieren, wenn derartige Möglichkeiten dann überhaupt noch bestehen" ¹⁾.

Die Einengung der Dispositionsfreiheit könnte die Eigenfinanzierung vorteilhafter erscheinen lassen. Aber charakteristisch für die Eigenfinanzierung ist, daß dem Kapitalgeber das Recht der Mitsprache in der Geschäftsführung, zumindest aber eine Kontrollmöglichkeit ²⁾ eingeräumt wird. Diese Mitsprachen sind graduell je nach der Unternehmungsform verschieden ³⁾. Die Einflußnahme des Eigenkapitalgebers auf die Geschäftsführung ist besonders für Personengesellschaften wichtig. "Für die finanzpolitischen Unternehmerüberlegungen ist es wesentlich, welchen Personen im Finanzierungsfalle Mitbestimmungsrechte einzuräumen sind, wie sich ihre Interessen an der Unternehmung zu deren überkommenen Zielen verhalten, was für Interessenkollisionen hiernach wahrscheinlich sind und wie sich diese vermutlich auf das Unternehmen auswirken werden" ⁴⁾.

1) Mellerowicz, K., Unternehmenspolitik, Bd. 2, a.a.O., S. 391

2) vgl. Oettle, K., Unternehmerische Finanzpolitik, a.a.O., S. 102

3) Bei Personengesellschaften besteht, wenn vertraglich nicht ausgeschlossen, das Recht der Mitwirkung in der Geschäftsführung. Bei Kapitalgesellschaften in Form der AG dagegen kann das Mitbestimmungsrecht sehr gering sein (Vorzugsaktien ohne Stimmrecht)

4) Oettle, K., Unternehmerische Finanzpolitik, a.a.O., S. 103

Die Dispositionsfreiheit ist umso größer, je mehr folgender Bedingungen erfüllt sind:

"je geringer die Verschuldung ist,
je stärker die Anlagen abgeschrieben sind,
je mehr Elastizität in den Preisen liegt,
je stärker die Kapitalbindung im Umlaufvermögen
abgebaut werden kann, und
je schneller der Kapitalumschlag erfolgt" ¹⁾.

Im Idealfall bedeutet finanzielle Dispositionsfreiheit, daß die Unternehmung die ihrem Kapitalbedarf entsprechenden Finanzierungsmittel ohne Beeinträchtigung ihrer Leistungsbereitschaft aufnehmen oder abgeben kann ²⁾. Die Dispositionsfreiheit erlaubt es der Unternehmung, bei Veränderung der Zinsstruktur teureres durch billigeres Kapital zu substituieren ³⁾. In diesem Fall können beispielsweise erstrangige Realkredite durch zinsgünstigere Bausparmittel ersetzt werden ⁴⁾.

Die Unabhängigkeit in rechtlicher und wirtschaftlicher Hinsicht erfordert Zurückhaltung bei der Gewährung von Sicherheiten durch Hypotheken und Grundschulden. Daneben ist die Forderung aufzustellen, daß Fremdkapital ⁵⁾ nur bis zu dem Umfang aufgenommen werden darf, bei dem die Kapitalgeber anfangen können, die Unternehmensführung entscheidend zu beeinflussen.

1) Mellerowicz, K., Unternehmenspolitik, Bd. 2, a.a.O., S. 578

2) vgl. Oettle, K., Unternehmerische Finanzpolitik, a.a.O., S. 18

3) vgl. ebenda

4) vgl. Zwanck, H., Möglichkeiten der Finanzierung der gemeinnützigen Wohnungsunternehmen, a.a.O., S. 108

5) vgl. Hintner, O., Eigen- und Fremdkapital in betriebswirtschaftlicher Sicht, a.a.O., S. 90

SCHLUSSBEMERKUNG

Zieladäquate Entscheidungen im Rahmen der wohnungswirtschaftlichen Unternehmenspolitik setzen notwendigerweise zweckgeeignete Informationen voraus; deren Beschaffung erweist sich somit auf Grund ihrer hohen Entscheidungsrelevanz als unabdingbar.

Zur Planung und Durchführung ihrer Unternehmenspolitik (insbesondere hinsichtlich ihrer Leistungserstellungs- und Absatzpolitik) benötigen Wohnungsunternehmen spezifische Informationen über Bauland- und Baupreise. Nur wenn präzise Angaben über diese Entscheidungsgrößen in ausreichendem Umfang vorliegen, lassen sich zweckrationale, funktional-determinierte Dispositionen (sie beziehen sich auf: Leistungserstellung, Leistungsverwertung und Finanzierung) treffen. - Festgestellt werden kann also, daß rationale Entscheidungen im oben genannten, funktional-determinierten Entscheidungsbereich nur dann möglich sind, wenn der unternehmensspezifische Informationsstand dem sachlich notwendigen Informationsbedarf (annähernd) entspricht, das heißt das Wohnungsunternehmen verfügt im untersuchten Fall über die zur Entscheidung notwendigen Informationen über Bauland- und Baupreise. Fehlen diese sachlich notwendigen Informationen oder erweisen sie sich als unvollkommen, so wird damit die angestrebte optimale Unternehmenspolitik unter Umständen nicht realisierbar.

Die Untersuchung der Bedeutung von Informationen über Bauland- und Baupreise für Entscheidungen der Wohnungsunternehmen läßt somit im Ergebnis zweierlei erkennbar werden:

Zum einen besitzt die Preisinformation einen Erklärungswert; durch Preisinformationen lassen sich zielbezogene Konsequenzen von Alternativen erfassen. Erklärt wird damit, ob und inwieweit Entscheidungen für spezifische Handlungsalternativen auf der Grundlage von Informationen über Bauland- und Baupreise zieladäquat sind.

Zum andern ermöglichen Preisinformationen nur die Handlungsalternativen auszuwählen, deren Zielerfüllungsgrade sich als dem vorgegebenen unternehmensspezifischen Zielsystem entsprechend erweisen.

Preisinformationen tragen folglich sowohl zur Erklärung als auch zur Gestaltung eines zieladäquaten wohnungswirtschaftlichen Verhaltens bei.

LITERATURVERZEICHNIS

I. Bücher und Sammelwerke

- Abbott, L., Qualität und Wettbewerb. Ein Beitrag zur Wirtschaftstheorie, München und Berlin 1958
- Adam, A., Messen und Regeln in der Betriebswirtschaft. Einführung in die informationswissenschaftlichen Grundzüge der industriellen Unternehmensforschung, Würzburg 1959
- Agthe, K., Das Problem der unsicheren Erwartungen bei unternehmerischen Planungen und Entscheidungen, in: Handbücher für Führungskräfte. Unternehmensplanung, hrsg. von K. Agthe und E. Schnauffer, Baden-Baden 1963, S. 83-120
- Albach, H., Wirtschaftlichkeitsrechnung bei unsicheren Erwartungen, in: Beiträge zur betriebswirtschaftlichen Forschung Bd. 7, hrsg. von E. Gutenberg, W. Hasenack, K. Hax und E. Schäfer, Köln und Opladen 1959
- Albach, H., Entscheidungsprozeß und Informationsfluß in der Unternehmensorganisation, in: Organisation, TFB-Handbuchreihe, 1. Bd., hrsg. von E. Schnauffer und K. Agthe, Berlin - Baden-Baden 1961, S. 335-402
- Albach, H., Informationswert, in: HWO, hrsg. von E. Grochla, Stuttgart 1969, Sp. 720-727
- Arndt, E., Wohnungsbau und städtische Bodenreform, Hamburg 1950
- Aule, O., Analyse der Baulandpreise in der Bundesrepublik Deutschland unter regionalen Gesichtspunkten, hrsg. vom IFO-Institut für Wirtschaftsforschung München, in: Wirtschaftliche und soziale Probleme des Agglomerationsprozesses - Beiträge zur Empirie und Theorie der Regionalforschung - Reihe 10, München 1967
- Beckmann, L., Kapitalbedarfsrechnung, in: HdB, Bd. 2, 3. Aufl., Stuttgart 1958, Sp. 2966 ff.
- Berthel, J., Informationen und Vorgänge ihrer Bearbeitung in der Unternehmung. Eine programmatische Problem- und Aussagenanalyse, in: Betriebswirtschaftliche Forschungsergebnisse, hrsg. von E. Kosiol in Gemeinschaft mit E. Grochla, Bd. 30, Berlin 1967

- Berthel, J. -
Moews, D., Information und Planung in industriellen Unter-
nehmungen. Eine empirische Studie, in: Betriebs-
wirtschaftliche Forschungsergebnisse; hrsg. von
E. Kosiol in Gemeinschaft mit E. Grochla u.a.,
Bd. 44, Berlin 1970
- Bidlingmaier, J., Unternehmerziele und Unternehmerstrategien,
in: Betrieb und Markt - Studienreihe -, hrsg. von
K. Chr. Behrens, Bd. 8, Wiesbaden 1964
- Bidlingmaier, J., Zielkonflikte und Zielkompromisse im unternehmer-
ischen Entscheidungsprozeß, in: Betrieb und
Markt - Studienreihe -, hrsg. von K. Chr. Behrens,
Bd. 11, Wiesbaden 1968
- Bierfelder, W.H., Optimales Informationsverhalten im Entscheidungs-
prozeß der Unternehmung. Reihe: Betriebswirtschaft-
liche Schriften, H. 25, Berlin 1968
- Bleicher, K., Zur Zentralisation und Dezentralisation des Ent-
scheidungsprozesses in der Unternehmungsorgani-
sation, in: Organisation und Rechnungswesen.
Festschrift für Erich Kosiol zu seinem 65. Geburts-
tag, hrsg. von E. Grochla, Berlin 1964, S.125-151
- Bössmann, E., Die ökonomische Analyse von Kommunikationsbe-
ziehungen in Organisationen, Berlin - Heidelberg -
New York 1967
- Bohnsack, G. -
Hillebrecht, R., Gesellschaft, Raumordnung, Städtebau, Grund
und Boden, in: Sammlung Wichmann, begründet
von E.H. Kurd Slawik, N.F., hrsg. von H. Draheim,
H. 6, Karlsruhe 1967
- Bonczek, W., Baugrundordnung und Stadtaufbau. Gezeigt am
Beispiel Essen, Essen 1957
- Bonczek, W. -
Halstenberg, F., Bau - Boden, Hamburg 1963
- Brecht, J., Wohnungsgemeinnützigkeit, in: Handwörterbuch des
Städtebaues Wohnungs- und Siedlungswesens, hrsg.
von H. Wandersleb, 3. Bd., Stuttgart 1959,
S. 1732-1743
- Breuer, W., Der Bankkredit als Instrument kurzfristiger Unter-
nehmensfinanzierung, in: Finanzierungs-Handbuch,
hrsg. von H. Janberg, Wiesbaden 1964, S.223-253
- Burkhardt, G., Kostenprobleme der Bauproduktion, Wiesbaden -
Berlin 1963

- Coenenberg, A.G., Die Kommunikation in der Unternehmung, in: Bd.9 der Schriftenreihe Betriebswirtschaftliche Beiträge, Hrsg. H. Müntermann, Wiesbaden 1966
- Diederich, H., Grundtatbestände der Betriebswirtschaftslehre, in: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre in programmierter Form, Hrsg. H. Jacob, Wiesbaden 1969, S.20-109
- Duwendag, D., Kapitalmarkt - Baumarkt - Bauinvestitionen: Interdependenzen, in: Wohnungs- und Städtebau in der Konjunktur. Beiträge und Untersuchungen N.F. des Instituts für Siedlungs- und Wohnungswesen der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, Bd. 68, Münster 1968
- Duwendag, D., Methoden und Determinanten einer Wohnungsbedarfs-, Kosten und Mietprognose für die Bundesrepublik Deutschland bis 1975, Münster (Westf.) 1970
- Ellinger, Th., Die Informationsfunktion des Produktes, in: Produktionstheorie und Produktionsplanung, Festschrift zum 65. Geburtstag von K. Hax, hrsg. von A. Moxter u.a., Köln und Opladen 1966, S. 253-336
- Engelmann, K., Die Lehre von der Einzelwirtschaft. Ein Beitrag zur Entwicklung neuer theoretischer Grundlagen, Köln - Opladen 1962
- Engels, W., Betriebswirtschaftliche Bewertungslehre im Licht der Entscheidungstheorie, in: Beiträge zur betriebswirtschaftlichen Forschung. Hrsg. von E. Gutenberg, W. Hasenack, K. Hax und E. Schäfer, Bd. 18, Köln und Opladen 1962
- Esenwein-Rothe, J., Wirtschaftsstatistik, in: Die Wirtschaftswissenschaften, Hrsg. E. Gutenberg, 43. und 44. Lieferung, Wiesbaden 1962
- Felde, H.W. vom, Die volkswirtschaftliche Problematik der Erfassung von Wertsteigerungen des Bodens, Köln - Braunsfeld 1954
- Fey, W., Wohnungsbedarf, objektiver, in: Handwörterbuch des Städtebaues, Wohnungswesen und Siedlungswesen, hrsg. von H. Wandersleb, Bd. 3, Stuttgart 1959, S. 1701-1706
- Fischer, G., Die Betriebsführung, Bd. 1, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 9. Aufl., Heidelberg 1964
- Fischer, G., Die Betriebsführung, Bd. 2, Betriebliche Marktwirtschaftslehre, 2. Aufl., Heidelberg 1961

- Flender, A., Die gemeinnützigen Wohnungsunternehmen in der sozialen Marktwirtschaft, in: Vorträge und Aufsätze des Instituts für Siedlungs- und Wohnungswesens der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, begründet von H.J. Seraphim, Hrsg. H.K. Schneider, Heft 14: Zur Standortbestimmung der Wohnungswirtschaft. Die Träger des Wohnungsbaues: Ihre Aufgaben und Ziele in einer sozialen Marktwirtschaft, Köln-Braunsfeld 1963, S. 9-27
- Förstner, K. -
Henn, R., Dynamische Produktions-Theorie und Lineare Programmierung, Meisenheim am Glan 1957
- Frauendorfer, S. von, Bodenreform, in HdSW, 9.Aufl., Bd. 2, Stuttgart-Tübingen-Göttingen, S.336-355
- Gäfigen, G., Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung. Untersuchung zur Logik und ökonomischen Bedeutung des rationalen Handelns, 2.Aufl., Tübingen 1968
- Griem, H., Der Prozeß der Unternehmensentscheidung bei unvollkommener Information. Eine Ablauf- und Problemanalyse, in: Betriebliche Forschungsergebnisse, Bd. 37, hrsg. von E. Kosiol in Gemeinschaft mit E. Grochla u.a., Berlin 1968
- Grün, O., Entscheidung, in: HWO, hrsg. von E. Grochla, Stuttgart 1969, Sp.474-484
- Gutenberg, E., Unternehmensführung, Organisation und Entscheidungen, Wiesbaden 1962
- Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 1.Bd., Die Produktion, 12.Aufl., Berlin-Heidelberg-New York 1966
- Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 2.Bd., Der Absatz, 11. Aufl., Berlin-Heidelberg-New York 1968
- Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 3.Bd., Die Finanzen, Berlin-Heidelberg-New York 1969
- Hauff, N.G., Theorie und Praxis wohnungswirtschaftlicher Marktforschung, in: Beiträge und Untersuchungen N.F. der "Materialiensammlung für Wohnungs- und Siedlungswesen, Bd. 70, Wohnungsbestandspolitik und Marktforschung, Münster 1968, S.91-123
- Hax, H., Die Koordination von Entscheidungen. Ein Beitrag zur betriebswirtschaftlichen Organisationslehre, Köln-Berlin-Bonn-München 1965

- Hax, K., Die Substanzerhaltung der Betriebe, Köln und Opladen 1957
- Heinen, E., Betriebswirtschaftliche Kostenlehre, Bd. 1, Grundlagen, 1. Aufl., Wiesbaden 1959
- Heinen, E., Die Zielfunktion der Unternehmung, in: Zur Theorie der Unternehmung, Festschrift zum 65. Geburtstag von Erich Gutenberg, Hrsg. Helmut Koch, Wiesbaden 1962, S. 9-71
- Heinen, E., Das Zielsystem der Unternehmung - Grundlagen betriebswirtschaftlicher Entscheidungen, Schriftenreihe Die Betriebswirtschaft in Forschung und Praxis, Bd. 1, Hrsg. E. Heinen, Wiesbaden 1966
- Heinen, E., Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Wiesbaden 1968
- Hintner, O., Eigen- und Fremdkapital in betriebswirtschaftlicher Sicht, in: Zur Finanzpolitik der Unternehmungen, Vorträge der Düsseldorfer Tagung vom 4.-5.4.1963, Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft, Berlin 1963, S. 81-96
- Hönisch, M. unter Mitarbeit von Dörfelt-Claus, H. und Schulz, G., Wohnungsunternehmen, in: Lexikon der Wohnungswirtschaft, München und Berlin 1967
- Hofbauer, M.A., Hausbau und Hausbesitz - Vermögensverwaltung oder Gewerbebetrieb, in: Handbuch für den Haus- und Grundbesitzer, hrsg. von M.A. Hofbauer, München 1969, S. 11-116
- Jaschinski, H. - Stademann, B., Baufinanzierung, in: Management-Enzyklopädie, 1. Bd., München 1965, S. 835-843
- Känel, W., Operations Research und betriebswirtschaftliche Entscheidungen, in: Schriftenreihe des Instituts für Automation und Unternehmensforschung der Universität Freiburg (Schweiz), hrsg. von Ernst P. Billeter, Bd. 6, Hamburg-Berlin 1966
- Kalscheuer, H.-D., Integrierte Datenverarbeitungssysteme für die Unternehmensführung, in: Kommerzielle Datenverarbeitung. Eine Schriftenreihe hrsg. von Arno Schulz, 2. Aufl., Berlin 1969
- Kalveram, W., Industriebetriebslehre, 2. Aufl., Wiesbaden 1960

- Kampffmeyer, H., , Wohn- und Eigentumsformen in: Handwörterbuch des Städtebaues Wohnungs- und Siedlungswesens, hrsg. von H. Wandersleb, Bd. 3, Stuttgart 1959, S. 1632-1634
- Kampffmeyer, H., , Wohnungsgröße, in: Handwörterbuch des Städtebaues Wohnungs- und Siedlungswesens, hrsg. von H. Wandersleb, Bd. 3, Stuttgart 1959, S. 1743-1746
- Kant, E., , Zur Frage der inneren Gliederung der Stadt, in: Proceedings of the IGU. Symposium in Urban Geography, Lund 1960, S. 321-381
- Kaup, H., , Die Baunutzungsverordnung, 4. Aufl., Düsseldorf 1966
- Kirsch, W., , Entscheidungsprozesse, 1. Bd., Verhaltenswissenschaftliche Ansätze der Entscheidungstheorie, Wiesbaden 1970
- Kirsch, W., , Entscheidungsprozesse, 2. Bd., Informationsverarbeitungstheorie des Entscheidungsverhaltens, Wiesbaden 1971
- Kirschenmann, P., , Kybernetik, Information, Widerspiegelung. Darstellung einiger philosophischer Probleme im dialektischen Materialismus, München und Salzburg 1969
- Kloidt, H., , Information und Dokumentation im Betrieb, in: HdB, 3. Aufl., Bd.2, Stuttgart 1958, S.2805-2811
- Kloidt, H., , Grundsätzliches zum Messen und Bewerten in der Betriebswirtschaft, in: Organisation und Rechnungswesen, Hrsg. E. Grochla, Berlin 1964, S.283-303
- Kloidt, H. -
Dubberke, H.-A. -
Göldner, J., , Zur Problematik des Entscheidungsprozesses, in: Organisation des Entscheidungsprozesses. Veröffentlichungen des Instituts für Industrieforschung der Freien Universität Berlin, Hrsg. von Erich Kosiol Bd. 4, Berlin 1959, S. 9-22
- Knight, F.H., , Risk, Uncertainty and Profit, 8. Abdruck, London 1957
- Köhler, J., , Weißbuch über die Restbaulandsteuer 1961/1962. Eine Darstellung der Rechtslage. Dritte Folge der Schriftenreihe über die Baulandsteuer (Grundsteuer C) des Studieninstituts für angewandte Haushalt- und Steuerpolitik e.V., München 1967

- Koch, H., Hausformen, in: Handwörterbuch des Städtebaues Wohnungs- und Siedlungswesen, hrsg. von H. Wandersleb, Bd. 2, Stuttgart 1959, S. 795-798
- Koch, Helmut, Finanzplanung, in: HdB, Bd. 2, 3. Aufl., Stuttgart 1958, Sp. 1910-1925
- Koreimann, D.S., Methoden und Organisation von Management-Informationssystemen, Berlin-New York 1971
- Kosiol, E., Entscheidung, Information und Prognose, in: Betriebswirtschaft und Marktwirtschaft, Beiträge zur Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre und zur Betriebswirtschaftlichen Marktlehre, Festschrift für R. Seyffert, hrsg. von E. Kosiol und E. Sundhoff, Köln und Opladen 1968, S. 275-289
- Kosiol, E., Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. Die Unternehmung als wirtschaftliches Aktionszentrum, Wiesbaden 1968
- Krätzer, K.R. - Heitmann, R., Preisindex und Baukosten im Wohnungsbau, in: Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen, Nr. 1386, hrsg. von L. Brandt, Köln-Opladen 1964
- Kramer, R., Information und Kommunikation. Betriebswirtschaftliche Bedeutung und Einordnung in die Organisation der Unternehmung, in: Betriebswirtschaftliche Forschungsergebnisse, hrsg. von E. Kosiol in Gemeinschaft mit E. Grochla, Bd. 23, Berlin 1965
- Krelle, W. - unter Mitarbeit von Coenen, D., Präferenz und Entscheidungstheorie, Tübingen 1968
- Kruschwitz, H., Wohnkultur, in: Handwörterbuch des Städtebaues Wohnungswesen und Siedlungswesen, hrsg. von H. Wandersleb, Bd. 3, Stuttgart 1959, S. 1635-1636
- Lang, E., Die Kostenrechnung der gemeinnützigen Wohnungsbetriebe, Radolfzell 1961
- Loitsberger, E., Zum Informationsbegriff und zur Frage der Auswahlkriterien von Informationsprozessen, in: Empirische Betriebswirtschaftslehre, Festschrift zum 60. Geburtstag von Leopold L. Illtischko, hrsg. von Erich Loitsberger, Wiesbaden 1963, S. 115-135

- Lowinski, L., Wohnungsbedarf, subjektiver, in: Handwörterbuch des Städtebaues Wohnungs- und Siedlungswesen, hrsg. von H. Wandersleb, Bd. 3, Stuttgart 1959, S. 1706-1708
- Lütge, F., Wohnungswirtschaft. Eine systematische Darstellung unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Wohnungswirtschaft, 2. Aufl., Stuttgart 1949
- Mahr, W., Boden, in: Staatslexikon, 6. Aufl., Bd. 2, Freiburg 1958, Sp. 74-80
- Matz, A., Planung und Kontrolle von Kosten und Gewinn, Wiesbaden 1964
- Meffert, H., Betriebswirtschaftliche Kosteninformationen. Ein Beitrag zur Theorie der Kostenrechnung. Schriftenreihe Die Betriebswirtschaft in Forschung und Praxis, Hrsg. Edmund Heinen, Bd. 4, Wiesbaden 1968
- Mellerowicz, K., Kalkulatorischer Ausgleich, in: HdB, Bd. 2, 3. Aufl., Stuttgart 1958, Sp. 2929-2934
- Mellerowicz, K., Unternehmenspolitik, Bd. 1, 2. Aufl., Freiburg im Breisgau 1963
- Mellerowicz, K., Unternehmenspolitik, Bd. 2, Freiburg im Breisgau 1963
- Mellerowicz, K., Unternehmenspolitik, Bd. 3, 2. Aufl., Freiburg im Breisgau 1965
- Menges, G., Die Überwindung der Ungewißheit, in: Wissenschaft und Praxis, Festschrift zum 20-jährigen Bestehen des Westdeutschen Verlages, Köln und Opladen 1967, S. 357-387
- Müller, F.H. - Neuffer, O., Die Baunutzungsverordnung. Kommentar, 3. Aufl., Stuttgart-München-Hannover 1969
- Nell-Breuning, O.v., Wirtschaft und Gesellschaft heute. I. Grundfragen, Freiburg 1956
- Nell-Breuning, O.v., Bodenreform, in: Staatslexikon, 6. Aufl., 2. Bd., Freiburg 1958, Sp. 98-101
- Nieschlag, R. - Dichtl, E. - Hörschgen, H., Einführung in die Lehre von der Absatzwirtschaft. Ein entscheidungstheoretischer Ansatz, Berlin 1968
- Oettle, K., Unternehmerische Finanzpolitik. Elemente einer Theorie der Finanzpolitik industrieller Unternehmen, Stuttgart 1966

- Otto, R., Die Zwischenfinanzierung von Bausparverträgen, in: Finanzierungs-Handbuch, hrsg. von H. Janberg Wiesbaden 1964, S. 483-490
- O.V., Bauen und Wohnen in Bayern. Schaubilderheft des Bayerischen Statistischen Landesamts, München 1967
- O.V., Die Baulandpreise folgen den Baukosten, in: Informationsdienst des Bayerischen Bauindustrieverbandes, Sonderdruck aus Nr. 1/2, 1970
- Polak, N.J., Grundzüge der Finanzierung mit Rücksicht auf die Kreditdauer, in: Betriebs- und finanzwirtschaftliche Forschungen, hrsg. von F. Schmidt, II. Serie, H. 25, Berlin-Wien 1926
- Prochnow, H. von, Term Loans, New York 1949
- Raffée, H., Konsumenteninformation und Beschaffungsentscheidung des privaten Haushalts, Stuttgart 1969
- Rieger, W., Einführung in die Privatwirtschaftslehre, Nürnberg 1928
- Rössler, H.G., Die Baunutzungsverordnung, Köln 1966
- Rüchardt, K., Vermögensanlage und Immobilienbesitz, in: Handbuch für den Haus- und Grundbesitzer, Hrsg. M.A. Hofbauer, München 1969, S. 119-159
- Schäfer, E., Grundlagen der Marktforschung, 4. Aufl., Köln und Opladen 1966
- Schauenburg, R., Die Wohnungswirtschaft im Aspekt der freien Wohnungsunternehmen, in: Vorträge und Aufsätze des Instituts für Siedlungs- und Wohnungswesen der Westfälischen Wilhelm-Universität Münster, begründet von H. J. Seraphim. Hrsg. H. K. Schneider, H. 14: Zur Standortbestimmung der Wohnungswirtschaft. Die Träger des Wohnungsbaues: Ihre Aufgaben und Ziele in einer sozialen Marktwirtschaft, Köln-Braunsfeld 1963
- Scherpf, P., Betriebswirtschaftlich Steuerpolitik, in: HdB, 3. Aufl., Bd. 3, Stuttgart 1960, Sp. 5173-5185
- Scherpf, P., Die aktienrechtliche Rechnungslegung und Prüfung, Köln 1967
- Schmidt, F., Der Wiederbeschaffungspreis des Umsatzes in Kalkulation und Volkswirtschaft, Berlin 1932
- Schmidt, F., Die organische Tageswertbilanz, 2. Aufl., Wiesbaden 1951
- Schmidt-Sudhoff, U., Unternehmerziele und unternehmerisches Zielsystem, in: Betriebswirtschaftliche Beiträge, Bd. 10, hrsg. von Hans Münstermann, Wiesbaden 1967
- Schmitz-Morkramer, C., Finanzierungsaufgaben und Ausleihungspraxis der privaten Hypothekenbanken, in: Finanzierungs-Handbuch, hrsg. von H. Janberg, Wiesbaden 1964, S. 255-277

- Schneeweiß, H., Entscheidungskriterien bei Risiko, Berlin-Heidelberg-New York 1967
- Schneider, E., Einführung in die Wirtschaftstheorie, 1. Teil, Theorie des Wirtschaftskreislaufs, 8. durchgesehene Aufl., Tübingen 1960
- Schneider, E., Wirtschaftlichkeitsrechnung. Theorie der Investition, 6. Aufl., Tübingen-Zürich 1966
- Schnettler, A., Betriebsanalyse, 2. völlig neu bearbeitete Aufl., Stuttgart 1960
- Schüler, H., Probleme der Erfolgsmessung bei bedarfswirtschaftlichen Unternehmen, im besonderen bei Wohnungsunternehmen, in: Schriften des Seminars für Genossenschaftswesen an der Universität zu Köln, hrsg. von G. Weisser, Bd. 4, Göttingen 1959
- Seiffert, H., Information über die Information, München 1968
- Sellien, H., Finanzierung und Finanzplanung, 2. neubearbeitete Aufl., Wiesbaden 1964
- Sieber, E., Der wachsende Informationsbedarf der Unternehmen, in: Nachrichten für Dokumentation, 11. Jg., H.4, 1960, S. 175 ff.
- Soesters, K., Die Bauzwischenfinanzierung, in: Finanzierungs-Handbuch, hrsg. von H. Janberg, Wiesbaden 1964, S. 473-482
- Sommerfeld, H., Eudynamische Bilanz, in: Lexikon des kaufmännischen Rechnungswesens, 2. Aufl., Stuttgart 1955
- Strobel, A., Die Liquidität. Methoden ihrer Berechnung, 2. unveränderte Aufl., Stuttgart 1953
- Stützel, E., Liquidität, in: HdSW, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1959, S. 622 ff.
- Vornbaum, H., Finanzierung der Betriebe, Wiesbaden 1964
- Wacker, W.H., Betriebswirtschaftliche Informationstheorie. Grundlagen des Informationssystems, Opladen 1971
- Wahl, M.P., Grundlagen eines Management-Informationssystems, Neuwied und Berlin 1969
- Weisser, G., Gemeinnützigkeit heute, in: Schriften des Seminars für Genossenschaftswesen an der Universität zu Köln, hrsg. von G. Weisser, Bd. 8, Göttingen 1964
- Wild, J., Informationstheorie, in: Management-Enzyklopädie, 3. Bd., München 1969, S. 530-546

- Witte, E., Die Liquiditätspolitik der Unternehmung, in: Veröffentlichungen der Akademie für Wirtschaft und Politik Hamburg, Tübingen 1963
- Witte, E., Entscheidungsprozesse, in: HWO, hrsg. von E. Grochla, Stuttgart, 1969, Sp.497-506
- Witte, E. unter Mitarbeit von J. Hauschildt, Die öffentliche Unternehmung im Interessenkonflikt Berlin 1966
- Witting, H., Mathematische Statistik. Eine Einführung in Theorie und Methoden, Stuttgart 1966
- Wittmann, W., Der Wertbegriff in der Betriebswirtschaftslehre, in: Beiträge zur betriebswirtschaftlichen Forschung, hrsg. von E. Gutenberg, W. Hasenack, K. Hax und E. Schäfer, Bd.2, Köln und Opladen 1956
- Wittmann, W., Unternehmung und unvollkommene Information. Unternehmerische Voraussicht - Ungewißheit und Planung, Köln und Opladen 1959
- Wittmann, W., Information, in: HWO, hrsg. von E. Grochla, Stuttgart 1969, Sp.700-707
- Wöhe, G., Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 8.Aufl., Berlin und Frankfurt/Main 1968
- Wunderer, R., Systembildende Betrachtungsweisen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre und ihr Einfluß auf die Darstellung des Unternehmers. Reihe: Betriebswirtschaftliche Schriften, H.23, Berlin 1967
- Zemanek, H., Elementare Informationstheorie, Wien und München 1959

II. Dissertationen

- Düchting, H., Liquidität und unternehmerische Entscheidungsmodelle, Diss. München 1965
- Heckelmann, E., Die freie Finanzierung privater Wohnungsbauten und ihre betriebswirtschaftlichen Probleme, Diss. Erlangen-Nürnberg 1961
- Krämer, K., Der Winterbau. Gesamt- und einzelwirtschaftliche sowie soziale Probleme seiner Förderung zur Ausschaltung der saisonalen Produktionsschwankungen im Baugewerbe Westdeutschlands, Diss. Freiburg (Schweiz) 1966

- Kramer, R., Die betriebswirtschaftliche Bedeutung von Information und Kommunikation, insbesondere für die Struktur des Betriebes, Diss. Mannheim 1962
- Lausberg, F.-W., Die Finanzierungsneutralität der Besteuerung. Zur Herleitung der an betriebswirtschaftlichen Faktoren ausgerichteten Forderung nach gleichmäßiger Steuerbelastung der Finanzierungsalternativen, Diss. München 1970
- Miehm, G., Die Kostenrechnung der gemeinnützigen Wohnungsunternehmen unter besonderer Berücksichtigung der bei Eigenheimen zu erbringenden Leistungen, Diss. Mannheim 1958
- Viebering, K., Die Simulation als Instrument der Wohngebietsplanung, Diss. Bonn 1969
- Wichmann, F., Die Preisbildung am Grundstücksmarkt - unter besonderer Berücksichtigung des Westberliner Grundstücksmarkts -, Diss. Berlin 1958
- Zettl, H., Der Prozeß der Entwicklung und Einführung betriebswirtschaftlicher Informationssysteme, Diss. München 1969

III. Zeitschriften und Aufsätze

- Arbeitskreis Hax der Schmalenbach-Gesellschaft Wesen und Arten unternehmerischer Entscheidungen, in: ZfbF 1964, S.685-715
- Börner, D., Die Bedeutung von Finanzierungsregeln für die betriebswirtschaftliche Kapitaltheorie, in: ZfB 1967, S. 341-353
- Bonczek, W. - Tiemann, M., Zur Preisentwicklung auf dem Grundstücksmarkt, in: Der Städtetag, H.5/1958, S.211-216
- Bonczek, W. - Tiemann, M., Zur Entwicklung der Baulandpreise bis zum Erlass des Bundesbaugesetzes, in: Der Städtetag, Sept. 1961, S. 475-480
- Brüggemann, J., Die Wohnungsversorgung durch gemeinnützige Wohnungsunternehmen, in: ADB-Stuttgart 1964, Hamburg 1965, S. 43-57
- Deneffe, P., Probleme der Baupreisstatistik und Baupreisindexberechnung, in: Allgemeines Statistisches Archiv, Bd. 37, 1953, S. 230 ff.
- Fey, W., Die Struktur des Baulandmarktes und die Differenzierung der Baulandpreise, in: BBauBl H.12/1965, S.581-591

- Fey, W., Entwicklungstendenzen am Baulandmarkt und bei den Baulandpreisen, in: BBauBl H.3/1966, S.97-105
- Fey, W., Tendenzen und Merkmale des Wohnungsbaues 1970/71, in: BBauBl H.7/1971, S.310-319
- Fürst, G., Zur Revision der Baupreisstatistik, in: WiSta H.11/1959, S. 585
- Guckes, S. -
Seidelbach, F., Die Neuberechnung der Baupreisindices aus Basis 1962, in: WiSta H. 9/1966, S.
- Haas, A., Möglichkeiten und Grenzen der Verwendung der Baupreisstatistik, in: Der Sachverständige, Nr. 2/1967, S. 3-6
- Hamann, P., Gewinnmaximierung - dominantes Ziel oder Zieldominante, in: ZfB 1968, S.257-268
- Hannig, W., Die Beurteilung von Entscheidungsbegrenzungen im Möglichkeitenfeld von Unternehmungen, in: ZfbF 1969, S. 468-483
- Hauschildt, J., Zur Artikulation von Unternehmenszielen, in: ZfbF 1970, S. 545-559
- Hirsch, R.E., Informationswert und -kosten und deren Beeinflussung, in: ZfbF 1968, S.670-676
- Horstmann, K.
u.a., Neuberechnung von Preismaßziffern für Bauleistungen und eines Preisindex für Wohngebäude, in: WiSta Nr. 11/1959, S.586-593
- Kargl, H. -
Mauerer, A., Optimale Finanzierung von Wohnbauten. Eine praktische Methode zur Ermittlung individuell-optimaler Finanzierungspläne, in: ZfB 1972, S. 845-866
- Kellermann, F., Bodenwert und Baunutzbarkeit, in: Zeitschrift für Vermessungswesen 1962, H.9, S.334-348; H.10, S.380-386, H.11, S. 427-436
- Köhler, R., Informationssysteme für die Unternehmensführung
Der allgemeine Bezugsrahmen und eine empirische Bestandaufnahme mit besonderer Berücksichtigung des Absatzsektors, in: ZfB 1972, S.27-58
- Koreimann, D., Entscheidung und Planung in der Unternehmung, in: NB, 16.Jg., H.6, 1963, S.137-143
- Koreimann, D., Zum Informationsbegriff und seiner Beziehung zur Betriebswirtschaft, in: NB, 16.Jg., H.3, 1963, S.49-51

- Kosiol, E., Erkenntnisgegenstand und methodologischer Standort der Betriebswirtschaftslehre, in: ZfB 1961, S.129-136
- Lausberg, F.-W., Zum Problem der Steuersystemkonzeption aus der Sicht der betriebswirtschaftlichen Steuerlehre, in: ZfB 1972, S.421-438
- Möschke, Fr., Gemeinnütziges Preisverhalten, in: ADB-Stuttgart 1964, Hamburg 1965, S.127-131
- Oettle, K., Über den Charakter öffentlich-wirtschaftlicher Zielsetzungen, in: ZfbF 1966, S.241-259
- Ohlmer, H., Bauleitplanung - Grundstücksmarkt - Grundstücksbewertung. Zusammenhang und Problematik aus der Sicht eines Bauträgers, in: Städtebauliche Beiträge 1/1967
- Pack, L., Rationalprinzip und Gewinnmaximierungsprinzip, in: ZfB 1961, S. 207 ff.
- Pfohl, H.-C., Zur Problematik von Entscheidungsregeln, in: ZfB 1972, S.305-336
- Riebandt-Korfmacher, A., Der Wert der Bindungen der gemeinnützigen Wohnungsunternehmen, in: ADB-Stuttgart 1964, Hamburg 1965, S.121-126
- Scherberger, R., Wohnungsbedarf und Wohnungsbedürfnisse - Grundlagen der Unternehmensplanung, in: ADB-Stuttgart 1964, Hamburg 1965, S.81-86
- Schneider, D., Zielvorstellungen und innerbetriebliche Lenkungspreise in privaten und öffentlichen Unternehmen, in: ZfbF 1966, S. 260 ff.
- Schuh, E., Baupreisstatistik und Baukonjunktur im Wohnungsbau in Bayern, in: Zeitschrift des Bayerischen Statistischen Landesamts, H.1/1965, S.5 ff.
- Schuh, E., Zu den Statistiken der Baupreise in Bayern, in: Zeitschrift des Bayerischen Statistischen Landesamts, H.1/1970, S.1-90
- Schweyer, C., Struktur und Grundlagen der gemeinnützigen Wohnungsunternehmen, in: ADB-Stuttgart 1964, Hamburg 1965, S.59-75
- Seele, W., Einfluß der Bodenpreise auf die Stadtentwicklung, in: Wirtschaftliche Aspekte der Stadtplanung, Städtebauliche Beiträge 2/1971, hrsg. vom Institut für Städtebau- und Wohnungswesen der Deutschen Akademie für Städtebau und Landesplanung, München 1971, S. 135-146

- Seuß, H., Die Kaufverträge der gemeinnützigen Wohnungsunternehmen, in: ZfgW. H.3, 1972, S.137-140
- Sinclair, R., Von Thünen and Urban Sprawl, in: Annals of the Association of American Geographers, New York 1967, Vol. 57, Nr.1, S.72-87
Lancaster, P A 1967
- Sobotschinski, A., Baukosten und Baupreise am Beispiel des öffentlich geförderten sozialen Wohnungsbaus, in: WiSta H. 12/1960, S. 712-716
- Szyperski, N., Das Setzen von Zielen - Primäre Aufgabe der Unternehmensleitung, in: ZfB 1971, S.639-670
- Teichmann, H., Die Bestimmung der optimalen Information, in: ZfB 1971, S.745-774
- Tiemann, M., Die Baulandpreise und ihre Entwicklung, in: Der Städtetag 11/1970, S.562-573
- Weisser, G., Zukunftsaufgaben der gemeinnützigen Wohnungsunternehmen in der freiheitlichen Wirtschaft, in: ADB-Hannover 1967, Hamburg 1967, S.47-64
- Weißhäupl, K., Die Ermittlung und Prüfung angemessener Verkaufspreise bei der Veräußerung an nicht feststehende Bewerber (einschließlich von Mietobjekten). Hrsg. Verband Bayerischer Wohnungsunternehmen e.V., München, o.J.
- Wild, J., Informationskostenrechnung auf der Grundlage informationeller Input-, Output und Prozeßanalysen, in: ZfbF 1970, S.218-240
- Wild, J., Zur Problematik der Nutzenbewertung von Informationen, in: ZfB 1971, S.315-334
- Witte, E., Zur Bestimmung der Liquiditätsreserve, in: ZfB 1964, S.763-772
- Wittstock, J., Elemente eines allgemeinen Zielsystems der Unternehmung, in: ZfB 1970, S.833-852
- Wobbrock, G., Die Berechnung der Indexziffer der Baukosten und die Entwicklung der Baukosten in der Nachkriegszeit, in: WiSta H.4, Schriftsatz 1949, S.99-103
- Zastrow, Dr., Der neue Preisindex für Gebäude in Berlin (West), in: Berliner Statistik H.4/1961, S.76-82
- Zwanck, H., Möglichkeiten der Finanzierung der gemeinnützigen Wohnungsunternehmen, in: ADB-Stuttgart 1964, Hamburg 1965, S.105-111

IV. Sonstige Quellen

Deutscher Normen- ausschuß,	Verdingungsordnung für Bauleistungen, Ausgabe 1958
DIN 276,	Kosten für Hochbauten, Ausgabe März 1964
Statistische Berichte des Bayerischen Statistischen Landesamts,	Baulandpreise in Bayern, M I 6-Vj bzw. M I 6/S ab 1962 bzw. 1968
Statistisches Bundesamt,	Fachserie M, Preise Löhne Wirtschaftsrechnungen, Reihe 5, Preise und Preisindices für Bauwerke und Bauland, I. Meßzahlen für Bauleistungspreise und Preisindices für Bauwerke, Stuttgart und Mainz, ab 1962
Statistisches Bundesamt,	Fachserie M, Preise Löhne Wirtschaftsrechnungen, Reihe 5, Preise und Preisindices für Bauwerke und Bauland, II. Baulandpreise, Stuttgart und Mainz, ab 1962
Statistisches Bundesamt	Statistisches Jahrbuch 1970, Stuttgart und Mainz 1970

Lebenslauf

Am 22. August 1945 wurde ich als Sohn des Kaufmanns Wilhelm Friedrich Stim und seiner Ehefrau Emma, geborene Gerst, in Alpirsbach, Kreis Freudenstadt, geboren.

Von 1952 bis 1965 besuchte ich die Volksschule und das Robert-Mayer-Gymnasium in Heilbronn, wo ich am 23. Februar 1965 die Reifeprüfung ablegte.

Ab dem Sommersemester 1965 studierte ich in Heidelberg, Hamburg und München Betriebswirtschaftslehre, wo ich am 2. Februar 1970 das Examen für Diplom-Kaufleute ablegte.

Seither bin ich mit der Abfassung meiner Dissertation beschäftigt und in einem Außenhandelsunternehmen tätig.

München, den 13. Oktober 1972

